MC&C
マツキヨココカラ&カンパニー労働組合連合会

マツキヨココカラ＆カンパニー 労連ニュース

マツキヨココカラ＆カンパニー
労働組合連合会
【発行人】砂川佳信
【編集人】遠藤　実
【作成者】遠藤　実
【TEL】047-345-9180
【FAX】047-345-9181
【E-mail】mkunion@cocoa.ocn.ne.jp

Vol.19

祝！MC&C労連結成記念

MC＆C労連会長
砂川　佳信

日々のお仕事お疲れ様です。新型コロナウイルス感染症対策の影響により、日々店頭でご苦労されながら業務に取り組んでいる、組合員と従業員の皆様に敬意を表するとともに心より感謝を申し上げます。

2021年12月15日(水)にマツキヨココカラ＆カンパニー労働組合連合会（MC&C労連）が結成され、労連活動がスタートしています。

MC&C労連結成記念として、第1弾を「果物／ラ・フランス&りんごふじ」と「お米／はえぬき」プレゼント（応募総数2322件）、第2弾を「マツキヨココカラ&カンパニートップリーダーのお薦め本」プレゼント（応募総数1151件）を企画しました。

第2弾「マツキヨココカラ&カンパニートップリーダーのお薦め本」プレゼント企画では、マツキヨココカラ&カンパニー松本清雄社長をはじめ、各社社長の皆様にお勧めの本をご紹介いただきました。各社社長の皆様におかれましては、MC&C労連の活動に賛同し、ご協力を頂きましたことに深く感謝を申し上げます。

今回は「マツキヨココカラ&カンパニートップリーダーのお薦め本」を当選された皆様からご意見、ご感想を頂きましたのでご紹介いたします。

当選者のみなさまからは、「大切な学びをいただけた」「改めて気づくことができた」「内容に納得できた」「パワーをもらいました」「何度も読み返したくなる本」「楽しく読書出来ました」など、たくさんの感想を頂きました。

マツキヨココカラ&カンパニー トップリーダーのお薦め本

当選者のご感想を紹介します

トップリーダーのお薦め本プレゼントについて 当選者の皆さまからたくさん感想を頂きました

松本清雄
株式会社マツキヨココカラ＆カンパニー
代表取締役社長
『個のイノベーション』
出井　伸之　著

●≪感想≫

突き抜けた個人が、新しい日本を創り出す。ミュージシャンのYOSHIKIさんは、23歳の頃日本の社会や会社が作ったルール、常識に疑問を持ち、「これは壊す価値があるな」とひらめいたそうです。

これこそがソニーの元CEO出井伸之氏が求める「個」のイノベーションであり、マツキヨココカラ&カンパニーのグループ理念「未来の常識を創り出し、人々の生活を変えていく」に通じるものがあると感じました。

今の常識は未来の非常識ということを頭に入れ、納得出来ないことは変えていく「個」の強さをつけたいと思います。

まずは今の常識を疑うことから始めようと思います。

塚本　厚志
株式会社　マツキヨココカラ＆カンパニー
代表取締役副社長
株式会社ココカラファインヘルスケア
代表取締役社長
『スマホ脳』
アンデシュ・ハンセン　著

●≪感想≫

はじめに、このような機会をいただきありがとうございました。有り難く拝読させていただきました。

デジタル化が進む社会中で便利さの反面、現代人の抱える問題を様々な視点から分析されており、大変興味深い内容でした。

私自身も、コロナ禍になり、パソコンやスマートフォンを見る時間が増えたことは確かですし、それにより寝つきが悪かったり、肩が凝ったりと体の不調を少なからず感じています。

スクリーンタイムを意識的に減らし、体を動かす時間を作ることで、このデジタルに溢れた時代をより健康的に過ごしていきたいと思いました。

松本　貴志
株式会社マツモトキヨシ
代表取締役社長
『ブランディングが9割』
乙幡　満男　著

●≪感想≫

当選ありがとうございました。私はこの本を読む前まではブランドとは高級な物というイメージしかなかったのですが、価格 安心や信頼 サービス 顧客が思うイメージ 様々な物がブランディングによってそのブランドが構築されていくのだと理解しました。

個人的にはこの著作の「ブランドの世界では、2位じゃダメ」という文が印象に残っており、私もいくつか考えてみましたが、確かに1番以外は覚えていない、又は2番目は思い付くのに少し時間がかかったりしました。ブランディングを通して顧客にブランドを刷り込ませられるよう、店舗で何か競合との差別化出来ることはないか、地域の1番店であれるよう、切磋琢磨します。

ブランディングが9割 こちらの本は普段あまり本を読んでいない自分にも大変読みやすく、理解がしやすい例がいくつもあげられているため本当に楽しく最後まで読むことが出来ました。ありがとうございました。

多くの感想の中から、1名のみ代表し無記名で掲載いたします

マツキヨココカラ＆カンパニー各社社長のお薦め本当選者のご感想

高野 昌司
株式会社マツモトキヨシ東日本販売
代表取締役社長
『1万人のリーダーが悩んでいること』
浅井 浩一 著

●≪感想≫

本のタイトル　1万人のリーダーが悩んでいること この本を選んだきっかけは、高野社長の書評を拝見し、「リーダーとは」で悩んでいましたので、非常に興味を持ったからです。

リーダーとしての役割に悩み続けていましたが、転勤となり新しい部署で改めてリーダーに挑戦しようと意気込んでいました。

今回の「トップリーダーのお薦め本プレゼント」は良いタイミングだったと思います。素晴らしい本当の出会いを提供していただいた高野社長、労働組合連合会の方々に感謝いたします。

高木 均
株式会社ばばす
代表取締役社長
『嫌われる勇気』
岸見 一郎、古賀 史健 著

●≪感想≫

私はあまり普段本を読まないのですが、この嫌われる勇気を読んですごく共感できる部分がたくさんあって、今の私にとって勇気が湧いてきたり心に染みる部分があって考えさせられる様な本でした。

私はすごくネガティブになりやすい性格で「私なんか」と思うことがたくさんあります。でも、この嫌われる勇気という本を見た事でなぜかポジティブ思考になれた気がします。

後、最後の部分のアドラーの「人生の意味は、あなたが自分自身に与えるものだ、あなたの人生に意味を与えられるのは他ならぬあなただけなのだ」という部分で私の人生の意味は他者ではなく自分自身で与えていかないと意味がないと私は感じました。

安藤 浩
株式会社マツモトキヨシ甲信越販売
代表取締役社長
『仕事が早い人は、「これ」しかやらない』
石川 和男 著

●≪感想≫

タイトルにある『仕事が速い』という言葉に惹かれて、こちらの書籍に接する機会をいただきました。

いつでも読み返したくなる簡潔な実用書で、中でも印象に残り私でも実践できると感じたのが『5秒で動く』でした。この時間を経過すると人はやらない理由を考え始めてしまうそうです。

仕事やそれ以外でも優先順位等の効率や計画性も重要と考えますが、難しく考えすぎず、まずは動くということを意識して行動していきたいと思いました。

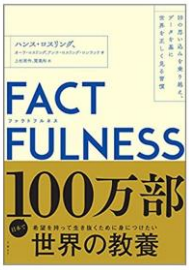
森 崇
株式会社マツモトキヨシ中四国販売
代表取締役社長
『苦しかったときの話をしようか』
森岡 毅 著

●≪感想≫

恥ずかしながら私は社会人になってから本を読む機会がほとんどありませんでした。今回労働組合から一冊の本をいただいて、本を読むという行動の選択肢をいただけたこと、自分の今後の人生を見つめ直す機会を与えていただけたことに感謝を申し上げます。

人生は選択の繰り返しです、選択をしないで波に流されるだけのクラゲとして生きて行くこともできますが、クラゲのままでは何も変わらず成長する機会はほとんどありません。この本を読んで様々なことから選択をすることができるのは自分自身でしかないことを改めて考えさせられました。

青木 啓
株式会社マツモトキヨシファーマシーズ
代表取締役社長
『3000年の叡智を学べる　朝読図鑑』
鈴木 博毅著



●≪感想≫

「夢をかなえる」ことが、歳を重ねて具体的な職業から「人生の成功」に変わった今の私は現実的に日々働き、生活しています。人生の成功とは仕事で大成するとか、素晴らしい発明をするとか、大きな事を考えがちですが、「自分の人生を楽しめたら」成功と言えるのでは？とこの本を通して思いました。

そして自分だけでなく、大切にしている相手をも楽しませることができたら、何か成し遂げることができるのかもしれません。やらなきゃ…やるべき？を捨てて、自分の人生を楽しむためにやろう！という気持ちにさせてくれた本でした。

上村 浩司
株式会社マツモトキヨシ九州販売
代表取締役社長
『夢をかなえるゾウ』
水野 敬也 著

●≪感想≫

「データを基に世界を正しく見る習慣」と言う文字に反応して思わず応募しました。

長年、小売業をやっていますと少しでも良い結果を得るためにデータを積み重ね判断をするという生き方になっており今回この本を読んで考え方が間違えてなかったことと今までの考え方にプラスされたことがありました。

「結果だけを見ずに生産的で役に立つ行動」「自分の考えを裏付けるデータより意見が合わない人や自分とは違う考え方をデータに取り入れる」これからも正しく見るには知識と謙虚さを忘れずに行動しようと思います。

上野山 孝誠
株式会社岩崎宝健堂
代表取締役社長
『牛に化粧品を売る』
石川 和男 著

●≪感想≫

「牛に化粧品を売る」ってなんだろう？！と本を読み始め、え？本当に牛に化粧品を売ったの？！すごい！！と衝撃を受けました。

また、お店に来てくださるお客様は何かしらを期待して来店している、こんな簡単な事実も忘れかけていましたし、この本に出会うことで改めて気付くことができたのは本当に運が良かったと思いました。

誰もが聞いた事のある接客の基本、「お客様を褒める」・「お客様を否定しない」などの内容がとても詳しく具体的に書かれていて、え、これじゃダメだったの？！なるほど！確かにそうだ！と気づきを与えてくれる本でした。ぜひ化粧品担当者に読んで欲しい本だと思いました！

須永 崇
株式会社安安住
代表取締役社長
『恐れのない組織』
エイミー・C・エドモンドソン 著

●≪感想≫

この書籍を読み終えて始めに思ったことは、お店の業績を上げるために最も必要なことは何ですかと尋ねたとき、それは従業員のみんなに安心して働いてもらうこと、というかつての師の言葉です。

心理的安全性という概念はその言葉に集約されていて、改めて大切であることを思い出しました。

マツキヨココカラWAYを学習しているところですが、それに重ねることで自分を変えること、自分にもできることがたくさんあると感じました。この書籍との出会いに感謝しています。ありがとうございました。