

## 偉人の習慣 vol.1

大きな成果は、小さな習慣から生まれる

# 鍵山秀三郎

イエローハット  
創業者

### 取引先を訪ねて、掃除した男

第1回は、カー用品販売の全国チェーン「イエローハット」の創業者、鍵山秀三郎の習慣をご紹介します。

鍵山が社内と社外の「掃除」を毎日始めたのは、独立開業した28歳のとき。社員からも、取引先からも、掃除をする理由をまったく理解されなかった。鍵山が、熱心に掃除をするようになった理由は2つある。1つは、勤勉で常に徹底した掃除をしていた両親の影響。もう1つは、心のすさんだ社員を少しでも癒やしたいと思ったからだ。

カー用品を扱う業界は、商道徳を守れない、ひどい状態だった。財務諸表も見ず、入ったお金を経営者が私的に使う……乱脈経営から倒産する会社もあった。鍵山は社員の気持ちを变え、社風を変え、業界を変え、すべての人を幸せにするつもりで、掃除を始めた。ときには、取引先にも出かけ、床やトイレを磨いた。掃除の習慣には3つの基本がある、と鍵山は言う。

・掃除道具をキッチンとそろえること  
・掃除道具の置き場所を決めること  
・工夫しながら掃除をすること

鍵山が、もつとも力を入れたのが、トイレ掃除だった。道具は、沸騰したお湯、カネヨーン、亀の子束子などを使い、素手で行う。落ちている髪の毛一本まで、直接感じ取ることが出来るからだ。トイレ掃除には、5つの効果があるという。

「1つ、謙虚になれる」  
「2つ、気づく人になれる」  
「3つ、感動の心を育む」

「4つ、感謝の心が芽生える」  
「5つ、心を磨ける」

「1つ、謙虚になれる」  
「2つ、気づく人になれる」  
「3つ、感動の心を育む」  
「4つ、感謝の心が芽生える」  
「5つ、心を磨ける」



「5つ、心を磨ける」  
人の嫌がるトイレ掃除をすると、心も美しくなる。

鍵山が掃除を始めて、効果が出たのは、10年目を過ぎてからだだったという。ほかの社員も掃除を始めたのだ。そこから、会社は大きく変わった。心は磨かれたイエローハットの経営は独特だ。下請け業者のために、掛け売りが一般的だった業界で、現金払いにこだわった。フランチャイズ店からはロイヤリティを取らなかった。1997年、創業から

36年目、イエローハットは東証一部上場を果たす。  
1年、2年ではなく、10年、20年と人が嫌がることを続けることで、思いもよらぬ大きな効果を生む。それが、鍵山流の習慣の力だ。

（文中敬称略）  
N



経営コンサルタント  
堀越吉太郎

東京の有効なビジネスコンサルタント、マイケル・E・ガーバーから直接指導を受け、起業家精神に目覚めた。「ガーバー」社長の「仕組み」経営（中経出版）など著書多数。