

お忙しくても、約 2 分間で読めます

ハートフル・ワード (心からの言葉)

山内公認会計士事務所

TEL 098-868-6895

FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

自らが生き残るために戦う 稲盛 和夫 (京セラ名誉会長)

1. 自然界に生き残るためには、すさまじい闘争心が必要だ。でも、闘争心をどこに向かわせるべきなのかで、経営者は勘違いしやすい。対象にすべきなのは、決して競争相手ではないのだ。もちろんビジネスなので、同業者との競争にも勝たなければならない。でもその前に、ジャングルの中ではまず自分自身が必死に生きなくてはならない。相手を殺すために戦うのではなく、自分が生き延びるために戦うのである。
2. もはや企業間の競争は「弱肉強食」ではない。「適者生存」こそ真理だ。滅びる企業は競争相手に負けたのではなく、日々刻々と変わっている環境にうまく適応できなかったというだけのことだ。適者になるためには、歯を食いしばって必死に努力しなければならない。相手がどこであれ、力強い生き方ができない企業はいつかは敗退するのだ。
3. 企業の競争力を測る物差しはいろいろある。しかし、結局は社内のベクトルが揃っているか、つまり社員全員が経営者と同じ気持ちで、同じ方向に向いているかどうかで決まる。だからこそ、経営者が明確な哲学を持っていることが重要になる。さらにその哲学は、誰もが共感できる普遍性のあるものでなければならない。我欲を社員に押しつけては長続きしない。また、どんなに発展を遂げた企業であっても、トップの哲学に小さな傷が入れば、そこからあつという間に崩れ落ちるものだ

(参考:「日経ビジネス」2006年10月2日号)

幹部への活きた言葉

部分最適から全体最適へ

1. 社長の分身として、経営の一翼を担う取締役。その存在感が、どういうわけか薄れつつある。「小粒になった」「重みがない」といった声が聞かれ、取締役の権威の低下は著しい。例えば、「うちの役員は一様に情熱とビジョンに欠ける。まして、リスクを背負って何か新しいことをしようとはしない。その消極姿勢が、わが社を後退させていることに気付いていない」(建設関係会社・社長)
2. ライバル企業は、どこも数年先を見越して布石を打っている。そんな競争関係にあって、現状維持に徹していたのでは、やがて大きく水をあけられ、置いていかれるのは明白だ。「どんな組織も変化を嫌う自己防衛本能が備わっている。その壁を打ち破り、時代に順応できる組織に再編するのが取締役の役目なのに、そんなことをしても他の部門とのあつれきを抱えるだけと考えるようだ。いきおい自分の担当部門のことしか考えなくなる」。これでは、役員が必要要件とされる「部分最適」から「全体最適」への切り替えができないことになる。

(参考:「WEDGE」:2006年11月号)

経営者のための理念・哲学

高い倫理性と社会貢献の精神 (近江商人)

1. 日本にはかつて、高い倫理性と社会貢献を旨とした商法を実践していた近江商人が存在していた。近江商人は、「売り手よし、買い手よし、世間よし」の「三方よし」の理念で知られている。近江商人は、江戸時代に近江に本店を置き、天秤棒を担いで行商することで市場を拡大していった。
2. 全国を商圈として商いを行なった近江商人は、自己の利益を優先せず顧客を重視し、地域貢献に努めた。投機的な動きや価格をつり上げるような商いは厳禁とされた。薄利多売でムダを極力省き、長い視点で利益を得る商法に徹した。そのうえで、利益を密かに社会に還元する「隠徳善事」を実践した。いわば日本版CSR(企業の社会的責任)の源流である。

(参考:「週刊ダイヤモンド」:2006年9月23日号)

古典に学ぶ

惜陰を知る

「人は少^{あた}荘のときに方^{せきいん}りては惜陰を知らず。知るといへども、太^{はなは}だ惜しむに至らず。四十を過ぎて已^{いご}後始めて惜陰を知る。既に知る時は、精力漸く耗せり」

(訳) 若いときは時間を惜しむの知らない。知っていても惜しむには至らない。四十歳過ぎて初めてそれを知る。すでに精力が衰え始めてからだ。

(参考:佐藤一斎「言志四録」:PHP研究所)

