

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

### 機を活かす四つの要件

1. 「幾を知るはそれ神か」と易経にある。「幾」は「機」である。ものごとのきざしを見ていち早く事件が起こるのを察知するのは、神というべきだろうか、というのである。また、「幾を見て作り、日を終うるを俟たず」。機を知ったらすぐに実行せよ、とも教える。
2. それでは、機を活かすにはどうすればいいのだろうか。その要件を四つにまとめることができる。まずは「至誠」である。誠心誠意取り組むことである。至誠天に通ずというが、至誠は神のような働きをする。次に「敏」である。ピンとくる。そのためには前向きの緊張感を持ち続けることである。安岡正篤の言葉がある。「自分の人生を美しくするために、仕事のために、友人のために、世の中のために、できるだけ気をつけよう、役にたとう、まめにつくそうと心身を働かすことが敏の本義である」。
3. 第三は「徹」。徹することである。ほとんどの人が中途半端で終わる。だが、徹する人のみが至り得る境地がある。最後は「勇」である。積極一貫。躊躇<sup>ちゆうちゆうしゆんじゆん</sup>逡巡する者に機は活かせない。

(参考:「致知」2007年7月号)

### 経営者のための営業学

#### 社長自らが「お客様相談室」室長を兼務

1. 大企業と張り合いながらも、常にトップシェアを維持し続けてきたエーワン(本社・東京都、ラベルシール業)。大手に負けない強みは、他社に先駆けて新製品を投入するフットワークの良さにある。エーワンは常時 1200~1300 種類という豊富な製品を揃えている。
2. 開発の源泉は「お客様の声」だ。顧客からの意見や要望に対して、できない理由を説明するのではなく、どうすれば実現できるかを考える。エーワンには顧客から毎月 3000 本近くの問い合わせの電話がかかってくる。お客様の声そのまま商品の開発に結びつく。社長自らが「お客様相談室」の室長を兼務し、毎週どのような声が顧客から寄せられたかを会議で話し合っている。

(参考:「日経ビジネス」:2007年4月23日号)

### 新規成長分野

#### 活気を増すマイバッグ市場

1. この4月から施行された改正容器包装リサイクル法(改正容リ法)。その関連で注目を浴びているのが、スーパーなどで使用されるレジ袋だ。小売り大手のあいだでは、すでにレジ袋の有料化は規定路線だ。それに伴い、マイバッグなどの新しいマーケットも誕生している。一方で、レジ袋メーカーは複雑な心境で「ブーム」を眺めている。
2. レジ袋削減を商機に活気づいているのがマイバッグ市場だ。袋物メーカーはもとより、マイバッグ市場への参入企業は後を絶たない。環境省も「マイバッグデザインコンテスト」を開催して需要を喚起している。いまやファッション雑貨やTシャツを買う感覚で、本来なら1~2点あればすむものを、何点も購入する客が増えている。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2007年5月19日号)

## 古典に学ぶ

### 公欲私欲

「欲に公私あり。情識の条理に通ずるを公と為し、条理の情識に滞るを私と為す」

(訳) 人間の欲には、公私二つある。風情意識が筋道に適っているのが公欲であり、筋道が風情意識とぶつかり滞っているのが私欲である。

(参考:佐藤一斎「言志四録」:PHP文庫)