

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

十のうち七は理念を売る 堀地 達男 (銚子丸社長、千葉県を中心に東京、埼玉に 50 店舗の寿司店を構え、2007 年ジャスタックに上場)

1. 企業にとって大事なものは売上げ、利益を追うことでなく、お客様の幸せのために、どういう思いで事業をしているかという理念なのです。当社が「私たちの真心を提供しお客様の感謝と喜びを頂くことを使命といたします」を理念として掲げ、「理念を売る会社」を標榜ひょうぼうしているのもそのためです。事業がある程度伸びてきたのは、これまでその理念にとりつかれたように、懸命に仕事をしてきたからだと思います。
2. 大事なものは、この理念を、そこそこ体に染み込むまで徹底してスタッフに浸透させることです。数多くのスタッフを抱える当社にとって、全員を一つにまとめ上げるのは容易ではありません。そういう時、全社員が共通して持たなければいけない旗印となるのが、まさに理念だと思っています。
3. 当社では「理念の実現」という手帳を全員が携帯することになっていて、機会あるごとにその内容を唱和しています。週二回は全店朝礼を行い、50 店舗に、私のメッセージが一斉に流れることになっています。その時も「十のうち七は理念を売りなさい。寿司は三でいいんですよ。お客様に満足していただかないと商売はうまくいきませんよ」と繰り返し話すことにしています。

(参考:「致知」2008 年 5 月号)

ワンポイント経営アドバイス

利益は明日のためのコスト

(P. F. ドラッカー)

1. 営利事業という言葉がある。そのため、事業の目的は利益にあると思う。加えて、利潤動機という言葉がある。そのため、事業の動機は利益にあると思う。こうして、利益が事業の目的であり、動機であると思ったとたんに、経営者自身の姿勢がおかしくなる。本気で汗水を流すよりも、財務的な操作で利益を上げることに魅力を感じる。同じく経営幹部の行動もおかしくなる。こうして利益至上主義が社内に蔓延する。
2. 利益は目的ではないし、動機でもない。利益とは、企業が事業を継続・発展させていくための条件である。明日さらに優れた事業を行なうためのコスト、それが利益である。

(参考:「週刊ダイヤモンド」: 2008 年 2 月 16 日号)

人事・労務について

今、必要なのはハングリー精神

山田 日登志 (PEC 産業教育センター長)

1. 日本を潤したのが、ハングリーに働く国民を多くした時代である。ちょっと豊かになった国がリゾート法を制定し、国民を遊ばせようとしたり、ゆとり教育とかで子供に勉強させない文部省 (現=文部科学省) が出るに及んで、もはや、一生懸命働きたいと思う人づくりは日本からなくなってしまった。日本が世界に示した「良いものを安く」という規格大量生産のモノ造りは、今日では中国のお家芸となった。
2. 働く場所を失った多くは、パートタイマーや派遣社員となり、低収入から抜け出せずにいる。今、私たちに必要なのは、いかにハングリー精神を持つかということと、明日の夢に努力したいと思う気力である。そして、俺に続けと胸を張って言える技能を持った仲間が職場のあちこちにいてこそ、付加価値のある製造業が復活し、活力ある日本を取り戻すことができるのである。

(参考:「WEDGE」2008 年 5 月号)

古典に学ぶ

己を修めるには

「己を修むるに敬を以てして、以て人を安んじ、以て百姓を安んず。壺に是れ天心の流注なり」

(訳) 自己修養に敬を第一とすれば、人を安心させ、人民を安んずることができる。敬は天の心が流れ込んだものといえるだろう。

(参考:佐藤一斎「言志四録」: PHP 文庫)