

お忙しくても、約 2 分間で読めます

山内公認会計士事務所

# ハートフル・ワード (心からの言葉)

TEL 098-868-6895

FAX 098-863-1495

## 経営者への活きた言葉

### モノマネでなければGOサインを出す 宮本 彰 (キングジム社長)

- 「売れないのでは」と心配しながら開発すると、いつの間にか無難な改良品ばかりになります。着実なニーズをすくい取る方が、新しいモノを生み出すよりも簡単だからです。僕は発想を逆にして「ちょっとでも売れそうならGOだ」と言っています。新商品を 10 個出して 1 個当たれば残りの 9 個分の失敗は取り返せます。
- 商品を出さずに考えてばかりいるのが一番のムダです。世間に問えばすぐに反響があるので、そこから学ぶのが一番早い。失敗が続くと企業イメージが悪くなるという人もいますが、売れない商品は 3 カ月経つとみんな忘れるので気にしません。そうやって、小さくても自ら市場を作ってトップシェアを取ることが大事だと思っています。例えば、コクヨの売上高はキングジムの約 10 倍もあります。でも、分厚いタイプのファイルでは完全にうちが勝っています。ラベルライターはカシオ計算機も手掛けていますが、我が社の市場シェアが 6 割です。
- キングジムは小さな会社ですが、特定の商品や分野では大企業にも負けません。そのことは、社員の自信になります。すごく大事なことです。逆に大きな市場の端っこばかり取るのはダメです。例えばボールペンやノートを中国から仕入れてキングジムのブランドで売れば、売上高はすぐに 2 倍になります。でも他社が得意なことをキングジムがやる必要はない。キングジムは自由闊達な会社なので、モノマネでなければOKサインを出し、チャレンジを続けます。

(参考:「日経ビジネス」2014年11月10日号)

## 経営者のための危機管理

### 危険なカリスマ化への動き (パナソニック)

- 創業者の松下幸之助を崇拝するパナソニックには、依然として家父長的な上意下達の企業文化から抜けきれないでいる。パナソニック幹部によれば、「津賀社長への社員の喝采は、徐々にカリスマ信奉に変わりつつある」という。業績が回復してリーダーシップが強まると、リーダーがカリスマ化し、社内の空気が改革とは真逆の追随主義に流れてしまう。
- リーダーシップそのものにメスを入れる必要がある。企業改革のお手本とされる米ゼネラルエレクトリックのジェフリー・イメルト会長は「人こそ変革の原動力だ」と言っている。松下幸之助もかつてはこう言っていた。「松下は電気製品もつくっていますが、その前に人も創っているのです」。

(参考:「WEDGE」:2015年2月号)

## 人事・労務について

### 上手な叱り方

#### 部下の育成で管理職にとって大切なのは、上手な叱り方です。

- 叱る前に、一呼吸おく  
まず一番は冷静になることです。感情的に「怒る」と「叱る」のは違います。その場で指導するときは、一呼吸、深呼吸をして気持ちを抑えてから話しましょう。難しい場合は少し時間をおく、場所を変えるなど、改めて指導する場を設けましょう。
- 具体的な行動を焦点に  
部下のとった行動が、なぜ、どの程度、職場のルールや組織の共通目標に対して不十分か、望ましくないかを具体的に示し、とるべき行動を明確に示します。部下がなぜ叱られているのか、何を改善すべきか、理解し納得するように説明しましょう。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2014年11月29日号)

## 古典に学ぶ

### ユートピア

(解説) はるか遠くの島に列如射(れつこせ)という山がある。その上には神人がいる。風を吸い、露を飲んでいるだけで穀物は一つぶも口にしない。深い泉のような心と、乙女のような姿。神人はとりたててだれを可愛がるでもない。臣下は仙人と聖人である。民をおどしたりいじめたりしない。つかえる人は誠実そのもの。民は施しも恵みも受けずに満ち足りた生活を送っている。たくわえはないが不足もない。病気もなく、若死にもなく、鬼神のたたりもここにはない。

(参考:奥平卓・大村益夫訳「老子・列子」:徳間書店)