

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

### 直感やひらめきは現場に立ち続ける中で生まれる 高田 明 (「ジャパネットたかた」創業者)

1. 私はこれまで目標というものを、持ったことがありません。現在の「ジャパネットたかた」があるのは“今を生きる”ことを一生懸命やってきた結果です。今できるに最善を尽くす。そこから次のステップが見えてくる。その繰り返しで成長を続けてきたのです。未来への不安や、過去の失敗にとらわれていると人間はアクションを起こせなくなります。今という限られ時間に集中すること。それが一番、自分の目指すところに近づける方法だと思います。現役時代、来年の目標は常に前年を下回らないことだけでした。
2. 直感やひらめきは、才能や資質などではなく、現場に立ち続ける中で、自然に身に付いてゆくものです。現場に立つことは、最前線で向き合うこと。会社の課題に向き合い、商品に向き合い、社員に向き合い、社会の変化に向き合う。その全てに向き合ううち、時代にどう対応していくかが次第に分かってくる。現場に立たない限り、直感は降ってきません。
3. 企業にとって一番大切なのはミッションです。ジャパネットたかたのミッションは、人を幸せにすること。この理念だけは絶対に変えてはならない。その不易の部分。後は時代の流行に合わせて、企業はどんどん変わっていいと思います。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2017年3月11日号)

## 経営者のための営業学

### オーケー (スーパー) の強さは何か

1. 売上高は 2016 年 3 月期に 29 期連続の増収を達成した。これは流通業大手としては家具量販店のニトリホールディングスに並ぶ。さらに営業利益率は 4.9%と、スーパー業界の平均 (1.6%) の約 3 倍という抜群の収益力を有する。ある競合スーパーのベテラン社員は、「格安スーパーでうまく儲けててるのはオーケーくらいだ」と舌を巻く。
2. オーケークラブの会員数は 400 万人以上で、東京、神奈川の約 6 人に 1 人が入会している計算になる。支持を集める背景には、独自の工夫がある。代表的なものは顧客に伝えると不利になる情報をあえて示す「オネスト (正直) カード」だ。「産地の天候不順により、相場が 3 割高となっております」「出始めのため、甘みが不足しており、若干酸味があります」といった情報で顧客の注意を促し、逆に店舗への信頼獲得を図る。

(参考:「週刊東洋経済」:2017年3月11日号)

## ワンポイント経営アドバイス

### 人材の成長こそ会社の成長

平田雄一郎

(平田機工社長、本社熊本市、年商約 800 億円)

1. 私の経営方針の軸には「社員を守るために何をすればいいか」がある。社員は家族も同然だからだ。事業構成を「自動車」「半導体・パネル」「家電」「その他」の 4 つに分け、どこか一つに頼らないようにしているのは、景気に左右されないようにするためだ。経営が揺らいでは社員に安心して働いてもらえない。
2. なるべく付加価値の高い仕事だけ請け負い、それ以外の仕事は思い切って断ることにしている。社員には 1 つの案件をじっくりと取り組んでもらい、質の高い仕事をしてもらいたいからだ。一方、どこもやったことがない「業界初」の案件は、どんなに採算が合わなくても引き受けることにしている。新しいことに挑戦する機会を社員に与えるためだ。人材の成長こそ会社の成長だ。

(参考:「日経ビジネス」2017年3月6日号)

## 古典に学ぶ

### 芸術であり詩である

(解説) チャノユは一つの礼式以上である。それは一つの芸術であり、それは折り目正しい身のこなしをリズムとする詩である。それは精神修養の実践方式である。その最大の価値は、この最後の方面にある。茶の湯の心酔者の心に他の方面のことが重きをなしていることもまれではなかったのが、それは、茶の湯の本質が精神的性質のものではないとの証明にはならない。

(参考:佐藤全弘 (訳) 新渡戸稲造「武士道」: 教文館)