

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

日本の成長に必要な3つのキーワード

茂木 友三郎 (キックマン取締役会長・取締役会議長)

1. これからの日本の成長に必要な3つのキーワードを提示したい。1つ目は生産性の向上だ。生産性は、生み出した付加価値を、従業員や勤務時間など労働の投入量で割って計算する。分母をいかに小さくするかに議論が傾きがちだが、より重要なのは、分子を大きくすることだ。労働力の削減は短期的には有効だが、長期的な成長には、付加価値を生み出し続ける必要がある。付加価値を生み出すには、イノベーションによる需要の創造が重要だ。
2. 2つ目は教育だ。国も企業もその命運は人にかかっている。グローバル化の進展で、専門性と教養の重要性は増している。両方を充実させ、国際的に活躍できる人材を育てることだ。幅広い教養は、高校時代や大学1~2年生の時期に身に付けるとよい。教養は身に付けた上で、世界中どこでも通用するような専門性を持つことも必要だ。
3. 3つ目は、国際交流だ。この場合のキーワードは「民間」「地方」「若者」。政府間の交流も大事だが、ビジネスマンや文化・スポーツの交流など、民間レベルの交流をもっと促進すべきだ。また、若者、特に高校生レベルの交流には大きな意味がある。最後に、これからも日本に残してほしいものを3つお伝えしたい。「真面目」「勤勉さ」「長期的な視点」である。これらは世界的に見た日本人の長所で、強みでもある。

(参考:「日経ビジネス」2019年10月21日号)

ワンポイント経営アドバイス

1にユーザー、2にディーラー、3にメーカー

1. 豊田章男は、2019年3月期決算説明会の席上、トヨタ自動車の優位性として3つを挙げた。1つ目は「TPSCトヨタ生産方式に基づくモノづくりの力」。2つ目は、世界中に張り巡らせた「ネットワークの力」。3つ目は全世界1億台以上に上るトヨタ車とレクサス車の「保有の力」だ。では、「ネットワークの力」とは何なのか。
2. これは、トヨタの歴史、伝統、企業文化が色濃く反映されている。トヨタとディーラーとは歴史的に強い絆で結ばれており、その始まりは、創業者の豊田善一郎の代までさかのぼる。善一郎は、「つくるより、売るほうが難しい」と語っていた。懇親の席ではディーラーを立て、自らは末席に遠慮がちに座るのが常だった。トヨタには、もともと「1にユーザー、2にディーラー、3にメーカー」という販売哲学があった。章男は「この順位は、変えちゃいけない」と強調する。

(参考:「週刊東洋経済」:2019年10月12日号)

経営者のために理念・哲学

精進する

1. 生きるとは息をすることである。息をするのをやめた時、人は死ぬ。しかし、息は人間が意思して努力するわけではない。人間を越えた大きな力が働いて私たちは息をしている。心臓が休みなく鼓動しているのも同じである。人知人力の及ぶべくもない大きな力の間断のない働き、精神によって私たちの生がここにある。即ち生命と精神は一体なのである。絶えざる精進のないところに生命はない。
2. 精進とは、励んで怠らないことである。ひたむきに人格形成に励み努めること、とも言える。「釈迦の人生観は精進の二字に尽きる」と言ったのは松原泰道師である。101歳まで求道精進くどうしんに生きた人の言葉である。

(参考:「致知」2019年12月号)

古典に学ぶ

利ある所には弊害が伴う

(解説) 社会の百事、利ある所には必ず何らかの弊害が伴うは数に免れざるもので、我が国に西洋文明を輸入して、大いに我が文化に貢献した一面においては、やはりその弊害を免ることはできない。すなわち我が国が世界的事物を取入れてその恩沢に浴したと同時に、新しい世界的害毒の流入したことは争えぬ事実である。

(参考: 渋沢栄一「論語と算盤」: 国書刊行会)