

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

社員に「組織の歯車」はいない 鎌形 伸（ヒロセ電機社長）

1. 経営目標として、売上高に占める新製品比率3割を掲げている。「先行、先端、差異化」を突き詰め、他社が出せない製品をいち早く造るからこそ、顧客に付加価値を認めてもらえる。企業理念として「スモール思想」がある。1人の存在は小さい。だから謙虚になろう。外には自分の想像も及ばない知恵がある、と。
2. 変化への対応が早いのは、待ち伏せているからだ。つねに4～6年先のトレンドを見据え、開発のロードマップを作る。最初にマーケティング部門が夢を描く。ドローンは次に水中へ潜るのではないか、といった大まかな方向性だ。それを技術者が、顧客の現実的な製品動向にフィットさせる。
3. 若手の頃からどんどん挑戦させる。20代のアイデアに億円単位を投資することがあるし、実際にヒット商品も生まれる。達成感を一度味わうと、もう一回やりたくなる。仕事が面白くなる。頼まれたことに「上を通してください」とか言うのと嫌がられる。自分は組織の歯車だ、という感覚を持つ社員はいないだろう。

(参考:「週刊東洋経済」2025年7月19日号)

経営者のための理念・哲学

苦勞の正しい理解 田口佳史（東洋思想研究家）

1. 「天の将（まさ）に大任（たいにん）を是（こ）の人に降（くだ）さんとするや」『孟子』。意味は、天がこの人と見込んで、世の為人の為になる大仕事を任せようとする時には、必ず先ず行うことがある。それは、苛酷（かこく）な試練を与えることです。その人の心を苦しめたり、その志を挫折の方向に引っ張ったり、その筋骨が疲労の極致に至るほどの労働を与えたり、金や物が全く足りないほどの窮乏に追いやったり、何をやっても思い通りにいかないなどのひどい苦境に立たせたりするものです。
2. 何の為なのか。大任とは、言い換えれば、尋常（じんじょう）一様の（じんじょういちよう）の困難さではない悪戦苦闘（あくせんくとう）の状況が待ち受けていることを承知（しやうち）の上で行うべきことなのです。したがって苦難（くなん）に耐えるほどの不屈（ふく）の精神を身に付ける必要があります。更にもし未熟（みじく）な部分があれば、そこが致命傷（せいちやうきやう）になることも有り得るわけで、こうした欠点（けつてん）や弱点（じやくてん）を解消（けいしょう）しておくことも必要です。
3. 天は全（すべ）てを見通（みとお）して、予（あらかじ）め体験（たいけん）させておくのです。これがいま自分を襲（おそ）っている苦勞（くろう）の正しい理解（かい）なのだといっているのです。

(参考:「致知」2025年10月号)

ワンポイント経営アドバイス

人や技術を「混ぜて」起こすイノベーション 前田征利（前田工織会長）

1. 最初に他社から事業を買収したのは40年前。人も技術も「混ぜる」ことで新しいものが生まれ、様々な可能性が生まれてくる。そこで2000年以降、オイルフェンスやプラスチック擬木、不織布など18の会社を順次グループに入れました。現在、連結売上高約620億円のうち、約7割は買収した企業が稼いでいます。
2. 買収の結果、福井県に本社を置く当社は北海道から沖縄までグループ会社の拠点がそろっています。共同の製品開発までいかなくても、仕事の繁閑（はんかん）で設備（そく）や人員（じん）を融通（ゆうつう）して効率化（こうりつ化）を図ったり、販売拠点（はんばききょてん）として相互（さうたう）に協力（きやうりき）したりすることもできるのです。
3. 日本の中小企業は今後、経営者の高齢化が進み後継者問題（こうしやうもんた）が深刻（しんくつ）になるでしょう。以前は「自分の会社を売る」ことを後ろめたく感じる経営者も多かったでしょうが、時代は変わりました。日本の有形無形（やうぎむぎん）の資産（しさん）を生かし、地方経済（ちほうけいぎ）に活性化（かっせいか）のチャンスを与えるのがM&Aです。

(参考:「日経ビジネス」2025年8月18日号)

古典に学ぶ

人生はひとときの夢だと思えば何でもできる

1. 人生が、ひとときの夢だと思えば何でもできます。自分自身の人生ですから、どんな選択をしても「間違い」ではありません。もちろん、そうしたいのであれば、欲（ほ）や執着（しやくしやく）はすべて捨てると決めてもいいでしょう。
2. かりそめでしかない世界と、その世界でしか生きられない自分という存在（そんざい）を受け入れてしまいましょう。そうすれば、自由（じゆう）ですがすがしい世界（せかい）が広がります。

(参考:名取芳彦監修「空海 道を照らす言葉」:河出書房新社)