

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

### 社員が幸せになる経営を目指す

#### 塚越 寛 (伊那食品工業会長)

1. 売り上げや利益が急激に伸びていても、社員が少しも幸せな顔をしていない。そんな会社は「良い会社」だと言えるでしょうか。私は違うと思います。安定して末広がり状態を保つことが、社員の幸せを考えた時に一番大事なことだと考えています。当社が扱う寒天の製品も、健康ブームなどで急激にニーズが高まる時期がありました。それでも流行に乗って売り上げや事業規模を一気に拡大しないことをいつも心がけてきました。その結果、一昨年までの 47 年間、じわじわと増収増益を保つことができました。昨年度は売り上げは少し下がりましたが、社員のボーナスは増額しました。
2. 私がこの会社を任されたのは昭和 33 (1958) 年です。10 年ぐらい経って、会社の体を成してきた時、冷静になって「社員のやる気はどこから出てくるのか」を考えました。社員のモチベーションこそが生産性を一番高くするからです。人間はやる気を出せば何倍もの力を発揮します。それが社員の幸せを一番に考える経営の原点です。
3. 二宮尊徳に「遠きをはかる者は富み、近くをはかる者は貧す」という言葉があります。トレンドに翻弄されて目の利益ばかりを追う態度を戒めています。確かにお金は魅力です。東京にいると特にそうでしょう。しかし信州にいますとお金で買えないものがたくさんあることを知ります。「社員が幸せになる経営」は、自己満足のように思われるかもしれませんが、今後の世の中に波及していくでしょう。  
(参考:「日経ビジネス」2007 年 9 月 3 日号)

## 経営者のための営業学

### 社長自ら自社の店舗で買い物

1. 食品スーパー、オーケー(東京都大田区)社長、飯田勸は現在 79 歳だ。毎日夕方 4 時に自社の店舗へ出かけ、日用品を買う。それがもう 20 年近くも続く日課になっているという。飯田はオーケー商売の原点を次のように話す。「なにしろ毎日、自分で物をする。すると私だって高いものは買いたくないと思う。全ての生活用品を、そう思いながら買っている。どういうふうにしたら安く買えるんだろうかってね」。
2. オーケーは東京、神奈川などに 48 店舗を展開する中堅スーパー。1958 年の創業で、この業界では最古参の一つに入る。だが、業績を伸ばし始めたのはここ 10 年ほどのこと。オーケーは既存店売上高を年に 10% 近く伸ばし続けている。店内ではキューピーやヤマサといったナショナルブランドが、普通のスーパーに比べ 100 円以上安くなっていることも多い。しかもこれらは一時的な特売品ではない。オーケーが掲げる「高品質・エブリデー・ロープライス」のコンセプトの通り、365 日、当たり前のように並んでいる。  
(参考:「日経ベンチャー」:2007 年 11 月号)

## 人事・労務について

### 依然高水準の非正社員比率

1. 総務省の「労働力調査」によると、2007 年 4~6 月期の正社員数は、前年同期比 29 万人増の 3483 万人と雇用改善の兆しを見せている。それ以上に増加しているのが非正社員だ。同 84 万人増の 1731 万人に達し、依然として非正規雇用化の流れは止まっていない。
2. 就職に有利といわれる新卒採用に当たる 15~24 歳でも、非正社員比率は 2007 年 1~3 月期で男性が 45.3%、女性が 50.4%と高水準にある。雇用が完全に回復したとはとてもいいにくい状況だ。

(参考:「週刊東洋経済」2007 年 10 月 6 日号)

## 古典に学ぶ

### 大人に説くには

『大人に説くには則ち之をかるんじ、其巍巍然たるを視ること勿れ』。視ること勿れとは心に在り。目は則ち熟視するも亦妨げず』

(訳) 自分より立派な人に意見をのべるときは相手を軽く見て心を平然とし、相手の盛んな容儀に気を吞まれてはならない。自分の目は相手をよく見ても差し支えない。

(参考:佐藤一斎「言志四録」:PHP文庫)