

お忙しくても、約 2 分間で読めます

ハートフル・ワード (心からの言葉)

山内公認会計士事務所

TEL 098-868-6895

FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

正直は短期的にはコストであるが長期的には利益 山岸 俊男（北海道大学大学院教授）

1. 今日本に求められているのは「信頼社会」の構築です。信頼社会とはリスクを取って他者との関係を積極的に結んでいこうという人々の集まりです。信頼社会を築くためには不信を出発点としてはいけません。企業に対する不信が生まれるのは、何かまずいことがあると隠そうとするからです。
2. 信頼社会において有効なモラルの体系は、「商人道」だと思います。基本的には正直にすると儲かる、正しいことが同時に自分の利益になるという原理です。正直でいることは短期的にはコストですが、長期的には利益です。ただ人間は目の前のものに誘惑されるようにできているので、長期的には不利な方を取ってしまう。
3. 誘惑に負けない戦略を作る必要があります。正直さを教え込むのはその戦略なのです。子供や若い人に正直に行動しなさいとちゃんと教えることが大切です。他人を信頼し、本当に正直に行動することは、結局はあなたのためになる。これを「お話」として若い人に伝えていくのです。
4. 一昔前ならビジネス誌で徳川家康の特集を組めば売れました。そこには閉ざされた関係の中でうまく生き延びていくためのノウハウがあったからです。でも今はもう売れないでしょう。今の日本にはその次のお話が欠けている。信頼関係を築いて成功したというお話が出てくるといいと思います。

(参考:「日経ビジネス」2009年4月6日号)

ワンポイント経営アドバイス

売れるようにするから売れる

柳井 正（ファーストリテイニング会長兼社長）

1. 業績が好調なのは、日常の商売を全員でしっかり見ていったということだと思います。以前とは注意力や集中力が違うと思います。業績が悪化した時期は、商売のタッチがわかっていなかったと思います。感覚的なセンスだけでなく、数字を分析して現場の意見を聞き、そこから計画をつくり、また見直して修正したりする。そういうことが、現場の人も本社の人もわかっていなかったからの確な手が打てなかった。
2. ヒット商品が継続している理由は、日常やっていることは以前と同じですが、ただ、日常の仕事の精度が上がっていると思います。小売り業というのは、店を開けていれば自動的に売れると思いがちですが、でも決してそんなことはない。売れるようにするから売れるのです。現場の状況をよく知って、ちょっとまずいなと思ったらそこを修正していく。そういうことを一つずつやっていくのが小売り業だと思います。

(参考:「週刊ダイヤモンド」:2009年4月18日号)

経営者のための危機管理

3カ月分の給料を先払い

1. 経済小説というジャンルを切り開き、2年前に亡くなった城山三郎氏。城山氏 28歳の時に書いた「名古屋財界太平記」の中に、大正12年に起きた関東大震災直後、松坂屋がとった対応についての次の記述が興味深い。「名古屋の財界人のうち、関東大震災で事実上、最も大きな被害を受けたのは、東京上野に店をもつ『いとう呉服店』松坂屋であろう」。
2. 「松坂屋ではまず全店員に3カ月の給料が先払いされ、給料をはじめとする当座の生活必需品も支給された。不安のなくなった店員たちは、すぐ仕事に飛び出して行った。手拭、石けん、食品などを袋につめ『松坂屋慰問班』の旗をかかげて罹災民に配って歩く者もあれば、八王子、青梅あたりの機業地に仕入れに飛び出して行く者もあった。仕入れの先陣は震災の翌々日、9月3日にはもう活動を始めていた。商品は次々と集まり、松坂屋では舎宅だけでは間に合わず、バラックを建てて売り出した」。
3. 大不況到来とみるや、大量のリストラを断行する現在の経営者とは大きな違いである。

(参考:「選沢」2009年6月号)

古典に学ぶ

人間としてのたしなみ

「この『葉隠』という書物は、佐賀の鍋島藩の武士道を説いたものです。『武士道とは死ぬことと見付けたり』という言葉が最初に出てくることで有名です。すなわち、武士道の極意は、常に死の覚悟をすることが第一だと言うのです。この『葉隠』は、武のことは三割ぐらいで、後の七割は、人間としての^{たしな}み、あらゆる方面から教えたものです」

(参考:森信三「修身教授録抄」:致知出版社)