

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

我を捨てれば天に通ずる 伊與田 覺 (論語普及会学監)

1. 孔子の弟子に顔淵 (顔回) という人がいました。学問において秀でていたばかりではなく、その学問をさらに上回る徳を備えており、3000 人といわれた孔子の弟子の中でも出色の存在でした。孔子とこの顔淵との間に、次のような問答があります。「顔淵、仁を問う。子曰く、己に克ちて礼に復るを仁と為す」。
2. 顔淵が仁について、問うたのに対して孔子が、仁を実践する上で最も重要なのが、己に克ち、そして礼。つまり社会の規範をしっかりと守ることであると答え、「克己復礼」の大切さを説いています。己に克つとは私利私欲に打ち克つこと、もっと言えば我を捨てることです。ただ孔子は、己に克てばどうなるか、なぜ我を捨てるのが大事なのかということまで触れていません。
3. 人は我を捨てた瞬間に素直になり、天と相通ずることができます。しかし、このことを本当に理解できる人は、あれほどたくさんいた孔子の弟子の中にもほとんどいませんでした。大半の人が、天下に名の知られた孔子の推せんを受け、よい就職口を得ることを目論んで弟子入りしていたからで、我を捨てるのだの、天だのと浮世離れたことを説かれても、その真意を理解できなかったのです。

(参考:「致知」2012年8月号)

ワンポイント経営アドバイス

当たり前のことを当たり前にする

飯田 亮 (セコム取締役最高顧問)

1. セコムは今年 50 周年を迎えます。1962 年の創業以来、なぜ自分はここまで当社を成長させることができたのか、改めて思いを巡らせてみました。「1 つのことに熱中してきたから」とか「一生懸命に努力してきたから」などとも考えたのですが、どれも当たり前のことで、正直言ってこれといった理由が見つからない。結局、当たり前のことを当たり前に行っていたら成長していたのです。
2. ただ、もう一度同じ集中力を発揮しろと言われても、多分無理でしょう。二度と浮かばないような発想や、ケタ外れの集中力が無尽蔵にわいて出た時期があったのも確かです。私は終戦を経験しています。国は崩壊していて、頼りになるのは自らの力だけ。私は常識外の力を発揮できた背景には、こうした社会状況もあったでしょう。(参考:「日経ビジネス」: 2012年4月23日号)

経営者のための危機管理

過度の価格競争に直面 (84%)

1. 「あなたの企業は過度の価格競争に直面しているか」という問いに対して、「はい」と答えた日本企業は 84%にも上り、グローバル平均の 46%を大きく上回った。これは、ドイツを基盤とする国際的なコンサルティングファーム「サイモン・クチャーム&パートナーズ」によるオンライン調査の結果、日本を含むアジア、欧州、米国の製造業・サービス業 3904 社を対象に、昨年秋に行われた。
2. 一方、「より高い収益を得るために重要なことは何か」の問いでは、日本企業の 91%が「売り上げの増加」と答え (グローバル平均は 69%)、日本企業の売り上げ重視の姿勢が顕著だ。「高度経済成長期には、規模の拡大が利益増に結び付いたが、今の日本では売り上げ増に固執することが過度の価格競争につながっている。利益への意識を高めるとともに、効果的な市場調査に基づいた価格戦略が必要だ」と調査会社の幹部は語る。

(参考:「週刊東洋経済」2012年5月19日号)

古典に学ぶ

一本のマッチから大火事になる

「およそ信用は絶対的なものである。一本のマッチ、一個の吸殻からも、大火の起こることがある」
 (訳) 信用は、小さなきっかけでも、完全に失われることがある。ほんの一本のマッチや吸い殻の不始末から大きな火事が起こるようなものだ。

(参考: 渋澤健「渋沢栄一 100 の訓言」: 日経ビジネス人文庫)