

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

小さなことをコツコツ続ける 三戸岡 道夫 (作家)

1. 二宮尊徳といえば、「積小為大」という言葉が有名です。平たく言えば「塵も積もれば山となる」ということでしょうけども、尊徳の偉大なところは、これを実際にやり抜いたところだと思います。尊徳が農村の改革の際に、「毎日一足ずつわらじを作りなさい」と説いたのに対し農民たちが「わらじを一足作ったところでとても村の借金は返せません」と答えました。
2. これに対して尊徳は、「百軒が毎日作れば一晩で百足できる。それを一月分集めて売れば一両半くらいになる。一年続ければ十両にもなるではないか」と説きました。尊徳はそういう具体的な説得力のあることを繰り返しながら、小さなことをコツコツ続けていくことの大切さや、その先に大きな事を成せることを教えているわけです。
3. 尊徳は、表向きは殿様を立てて実質的に復興（600 以上もの農村を立て直した）を成し遂げた。領民への慈愛の目を持って改革の采配を振るったと思います。だから尊徳は名君だったと考えます。私は、政治というのは権力欲のない人間が権力の座に就くのが理想だと思いますが、古今東西の歴史でそれが実現したことは稀にしかありません。その稀にしかない例の一つが、二宮尊徳だったと思います。

(参考:「致知」2013年9月号)

経営者のための営業学

熱狂的な顧客の育成で生き残る

1. 人口減により細る国内市場と台頭するグローバル企業。その間で繰り広げられる競争の中で生き残る方策の一つが、熱狂的な顧客の育成だ。ブランドや商品を愛し、企業を支えてくれるファンが数多くいれば、市場の縮小とも価格競争とも一線を画すことができる。
2. 米会員制ディスカウントストアのコストコ・ホールセールやスウェーデンの家具・インテリア店イケアが日本で成功したのも、買い物をエンターテイメントに変え、消費者を虜にしたからだ。米国ならではの大容量サイズをシェアするために、友達同士でコストコを訪れ、親子でスウェーデン風の食事を楽しむために、休日の朝からイケアに詰めかける。圧倒的な競争力を持つ企業は熱烈なファンに支えられている。欧米では 2000 年代以降、こうした熱狂的な顧客作りに力を注ぐ企業が増えている。

(参考:「日経ビジネス」:2013年6月24日号)

街の活性化策

ヒット商品の開発・販売 (吉田ふるさと村)

1. 卵かけご飯専用の醤油「おたまはん」は、今や誰もが知る人気商品の一つとなった。このヒット商品を開発・販売しているのが、島根県雲南市吉田町にある「吉田ふるさと村」。合併前の旧吉田村が地域の活性化を目的に設立した第三セクターだ。旧吉田村は、地場産業の製炭業の衰退により、過疎化が進行。村の将来に危機感を抱いた商工会のメンバーが、地元資源の活用に動いた。
2. 村に第三セクターの設立を持ちかけ、村内を一軒一軒訪ねて「自分たちの村は自分たちで守ろう」と説いて回った。これに商工業者のみならず、農家も賛同し、出資する村民は 100 人を超え、いわば全住民の株式会社として発足した。以来、28 年が経過。「吉田ふるさと村」の年間売り上げは約 4 億円に上り、従業員 69 人の地域を代表する企業にまで成長した

(参考:「週刊ダイヤモンド」2013年7月6日号)

古典に学ぶ

屈して全きを得る

(解説) 屈しているから、全きを得る。たわんでいるから、まっすぐに伸びる。くぼんでいるから、いっぱい満ちる。古びているから、新しくなる。少なければ増え、多ければ乱れる。これが自然の法則である。この法則を体得した聖人は、自己を主張せず「道」にのっとることによって、おのずと天下の規範となる。「屈していることから全きを得る」という古人の言に、何のいつわりがあるか。自己主張を捨てて「道」にのっとったときにのみ、徳は万全の力を発揮するのだ。

(参考:奥平卓・大村益夫訳「老子・列子」:徳間書店)