

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

着眼大局、着手小局 牛尾 治朗 (ウシオ電機会長)

- 戦後 70 年が経過し、日本は大きな歴史的転換点に差し掛かっています。奇しくも日本が敗戦を迎えたのも、明治維新からおよそ 70 年後のことでした。とりわけ最後の 20 年が大変な激動の時代であったように、この 20 年で世界は劇的な社会変化を遂げており、不思議な歴史の符合を感じます。私たちはいま、重要な節目に立っていることを自覚し、これまでの 70 年の歩みを踏まえ、これからの 70 年のあり方を考える必要があります。
- 冷戦の終結によって世界の情勢は一変し、日本もアメリカさえ見ておけばよかった時代から、国際的な見識を持って自立して歩んでいかなければならない時代に入りました。こうした時代に銘記しておきたいのが、「着眼大局、着手小局」という言葉です。着眼大局とは、広い視野で物事の要点や本質を見抜くこと。着手小局とは、細部に目を配り、目の前の重要なことから具体的に手をつけていくことです。
- 海外との交流が一層盛んになる今後は、こうした未知の事態に直面する機会もますます増えていくことでしょう。その際に指針となるのが「老子」の「大国を治むるは小鮮を煮るが若し」という言葉です。小魚を煮る時にあまり引っかけると、身がバラバラになって食べられなくなってしまいます。同様に大国を治めるには形を崩さぬよう、寛容を旨としてこまごまと細部にわたって干渉せぬことが大切であるという訓戒です。

(参考:「致知」2016 年 12 月号)

ワンポイント経営アドバイス

消費者がボス (P & G のスローガン)

デビット・テイラー

(プロクター・アンド・ギャンブ (CEO))

- もともと我々のスローガンは「消費者がボス」です。それは過去も、今も変わりません。例えば、消費者が 1 日にスマートフォンを何回触るか考えて下さい。20 回、いや、もっとでしょうか。対象としている消費者がどういう生活をしているか、どういう理由で何を使い、何を考えながら生きているのか、ということを経験よりもっと理解していく必要があります。
- 消費者を理解すればするほど、国によって違うニーズをくみ取れますし、一番満足してもらえるような製品を提供できるようになります。現場でも、そうした努力を怠ってはいけません、消費者ニーズを理解することが大前提なのです。消費者が気付いているニーズだけでなく気付いていなかったり、言葉に出なかったりするニーズも含めて理解する。消費者理解を基本にしながら、マーケティングをしていくのが P & G の原則です。

(参考:「日経ビジネス」:2016 年 10 月 24 日号)

心・健康・環境について

レジリエンスを考える

- ストレス社会の今、レジリエンスー心の弾力・回復力という概念が注目されている。日本ではまだ、明確な定義はないが、大まかに言うと「深刻な状態で一時的に心身の健康が損なわれても、弾力的に回復する力」を指す。うつ病など気分障害の心理療法としてレジリエンスを高めるトレーニングが取り入れられてきた。
- 今回は、日本企業に勤める会社員を対象に、食事とレジリエンスとの関係を調べた。性別、学歴などの影響も調整し検討した結果、揚げ物を食べる頻度が高いほど、レジリエンスが低下していると判明。日本人は抗うつ効果があるとされる EPA や DHA 豊富な魚を「生」で食べる機会が多い。しかし、その効果も大量の揚げ物に相殺されかねないわけだ。唐揚げにビール、口福だが、時には別の肴に目を向けることも大切だ。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2016 年 10 月 29 日号)

古典に学ぶ

君主は民の父母

(解説) 封建君主は、その家臣に相互的義務を負うとはつゆ思わなかったけれど、自分の祖先や天にたいして、いっそう高い責任感を覚えた。君主は臣下にとって父であり、天が臣下の保護を彼に委ねていたのである。孔子は「大学」の中で教えた。「民の好むところこれを好み、民の悪むところこれを悪む、これをこれ民の父母」と。こうして、民主主義と絶対主義とが、互いに融け合ったのだった。

(参考:佐藤全弘(訳)新渡戸稲造「武士道」:教文館)