

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

### 感性は失敗から生まれてくる 加賀見 俊夫 (オリエンタルランド会長)

1. リーダーにとって大事なことの一つに、「一寸先は闇」という危機感を失ってはなりません。今の成功が明日続くとは限らない、その時どうするかと。しかし、あまり危機意識を強く持ち過ぎて重くなってしまいますから、今自分にできることをどんどんやっていくことが大事だと思います。
2. ですから社員にも、常にチャレンジをするように言っています。上から言われた通りにやるだけでなく、自らアクションを起こすこと。そして感性を養うこと。感性というのはある程度失敗しなければ養えません。だから、成功ばかり追いかけていたらダメです。
3. 組織を常に活性化していくのも重要です。組織というのは、できた瞬間に陳腐化が始まります。常に自分の組織をチェックし、手を加えていかなければなりません。また、恥をかき、汗をかき、悪夢にうなされ、心を掻きむしりながら成長するのが人間です。チャレンジを忘れず、失敗に怯(ひる)まず、堂々と夢を語り、夢は実現するためであると信じて行動を続けることです。

(参考:「致知」2019年5月号)

## 経営者のための理念・哲学

### 目指すべき商人道

#### 稲盛 和夫 (京セラ名誉会長)

1. 江戸時代に京都で、石田梅岩という人が商人道を説いていました。彼の言葉の中に、「まことの商売は、先も立ち我も立つことを思うなり」というものがあります。つまり、「本当の商売というものは、商売をする相手もうまくいき、自分自身もうまくいくというものでなければならない。いわば、相手も儲かり、自分も儲かるということが真の商売であり、自分だけが儲かれば良いというものではないのだ」と教えていたわけです。
2. 彼はまた、「売利を得るは商人の道なり、商人の売利は士の禄に同じ」ということも言っています。江戸時代でも、商人はうさんくさいことをして、儲けているのではないかと思われていました。つまり、「売って利益を得るのは商人の道なのだ。また、その利益は侍が殿様からもらう禄高と同じであり、正しい報酬なのだ」と説いていました。

(参考:「週刊ダイヤモンド」:2019年3月30日号)

## 人事・労務について

### 有利な採用 (周辺の競合より600円時給を高く)

1. JR博多駅から車で30分ほどの距離にある福岡県久山町。ここに、周辺にある小売業が「人集めでは太刀打ちできない」と嘆くスーパーがある。コストコホールセールジャパン(川崎市)が運営する、「コストコホールセール久山倉庫店」だ。人材確保における同店の最大の武器は時給がとにかく高いことだ。
2. 周辺同業者の時給が800円台なのに対し、コストコの時給は約1300円。しかも、これは入社時点の水準で、働きぶりに応じて時給は上がる結果、「店員の平均は1400円台。高い人は1700円台もいる」。地元のハローワーク職員も「販売職でこんな時給は福岡県の中心部でも見たことがない」と話す。

(参考:「日経ビジネス」2019年3月25日号)

## 古典に学ぶ

### 正に就き邪に遠ざかるの道

(解説) 先方の言葉に対し、ここは意志の鍛錬が必要だと判断した場合は、常識に訴えて自問自答して見るがよい。その結果、先方の言葉に従えば一時は利益が得られるが、後日に不利益が起こってくるのか、明瞭に意識されるものである。したがって、正に就き邪に遠ざかることができる。

(参考: 洪沢栄一「論語と算盤」: 国書刊行会)