

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

事業経営に必須の条件 (渋沢栄一)

井上 潤 (渋沢資料館館長)

渋沢栄一が晩年に語った「事業経営に必須の条件」は次の四つの内容です。

1. 事業を営む、立ち上げる際は、自分の力だけで進むのは困難であって、必ず周囲の事情を察知し、よくこれに適応するようにしなければならない。特に経済界の中心を担う者は、周囲の関連する諸種の事態、経済全体を見渡すことが必要である。
2. 事業経営においてはすべて無駄のないよう、二重の手数をかけないようにしなければならない。目に見えない小さな無駄でも、それが度重なると非常な損失になってしまう。渋沢は、日々の細かいミスを見逃すことで、それを挽回するために大きな労力がかかってしまうことを戒めています。
3. 計画した事業に世の人々が求める公益性があるかどうかを考えること。その上で、資本が確実に得られるかどうか、首脳として全責任を任せられる信頼に足る人材がいるかどうか、計画・予算が長期的展望を持ったものになっているかどうか、そして、時宜に適っているかどうか、それらをしっかり見定めた上で、事業に着手することが大事だと言っています。
4. 立ち上がった事業がそのまま順調に進むことはまずあり得ない。だからこそ、事業に携わる者には、いかに苦境にあっても、どこまでもこれをやり抜くという「絶大なる忍耐力」が必要である。また事業が持続的に発展していくため、社員が物質的・精神的に安心できる環境の必要性を説いている。

(参考:「致知」2022年3月号)

新規成長分野

22年の勝ち組 (リベンジ消費の先を描く)

1. 外食や小売り、観光分野の企業は新型コロナ禍で大打撃を受けた。だが現在は、外出自粛の我慢を重ねた消費者が活発に動き出す様子が見られる、富裕層もけん引役となり、2022年は「リベンジ消費」が盛り上がる公算が大きい。リベンジ消費の先を見据えて生き残り策を探ってきた企業の一つに、「塚田農場」がある。緊急事態宣言で店舗を休業させている間にも、人材育成とDXに取り組んだ。改革のキーワードは「居酒屋チェーンから専門店へのシフト」だ。コロナ禍の中で焼き鳥、すしの調理スタッフの育成に取り組んでいた。
2. 居酒屋大手のワタミも専門店シフトの動きを加速させる。20年10月から焼き肉業態へ本格参入として「焼肉の和民」を立ち上げていたが、21年12月8日には新たにすし業態への参入を発表。1号店を東京都墨田区に開いた。消費者が「目的来店」の傾向が強まっているとみて、焼き肉とすしを両輪に経営を立て直す。だが、リベンジ消費を捉えるだけでは足りない。その先にある市場の姿を描き、工夫を続けた企業こそが22年の勝ち組になる。

(参考:「日経ビジネス」:2021年12月27日・2022年1月3日号)

人事・労務について

ゼネラリストより専門家をリーダーに

1. 日本では管理職として出世するにはゼネラリストであることが重視されてきた。リーダーには多様な仕事や勤務地を経験させることが常識だった。とりわけゼネラリスト志向が強いのが官公庁だ。「キャリア官僚」と呼ばれる人材は2,3年で定期異動を繰り返す人事制度は今も続いている。民間企業では、一貫して専門領域を歩んできた人材がトップに就く例も目にするようになった。
2. しかし、幅広い経験を積ませることが人材育成として理想的なのだろうか。あらゆる分野で専門化・高度化が進んでいる現状、何かを「そつなくこなす」ことのハードルはこの上なく高くなっている。にもかかわらず短期間での異動を繰り返しては、専門知識は一向に高まらない。その結果生まれるのは、表面的理解しかない素人に毛の生えた程度の人材である。

(参考:「週刊東洋経済」2022年1月8日号)

古典に学ぶ

私利私情を離れ邦家のため

(解説) 最後に当局者に一言して置きたい事は、奨励は大いにこれを努めねばならぬが、不自然不相応の奨励を行えばついに無理が出来る。親切なやり方もかえって不親切な結果となり、保護したつもりが干渉束縛となる。殊に商品の試験及び紹介する際には、私利私情を離れて一に邦家のためを思い、公平と親切とを忘れざらん事を切望して置く。

(参考: 渋沢栄一「論語と算盤」: 国書刊行会)