

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

### 金発見時の成功法則 (採掘者を採掘する) 野口悠紀夫 (早稲田大学ビジネスファイナンス研究センター顧問)

1. 1848 年、当時辺境の地だったアメリカ・カリフォルニアで、金 (きん) が発見された。そこで、世界中から採掘者 (マイナー) たちが集まってきた。空前のゴールドラッシュが起きた。中には一日で 2000 ドルの収入を得た人もいた。当時のアメリカの平均賃金は一日 1 ドルだったから、一日で 5 年半分の収入を得たわけだ。彼らは「リッチストライク」と呼ばれた。
2. しかし、しばらくすると大金持ちは誕生しなくなった。それだけではない。意外なことに、マイナーの多くは極貧にあえぐ状態になってしまった。それは、あまりに多くの人々が殺到したからだ。彼らは「カリフォルニアの川原は砂金であふれている」と期待し、大変な労苦で地の果てであるカリフォルニアまで来たのだが、あふれていたのは人間だった。しかも、生活必需物資がない辺境の地に突然大勢の人が押し寄せたので、物価が高騰した。これでは生活は破綻してしまう。
3. ではゴールドラッシュで金持ちになった人は、初期のリッチストライクだけだったのかといえば、そうではなかった。何人もの成功者が出た。中でも有名なのは、リーバイ・ストラウスだ。彼は、マイナーたちが必要とするもの、つまり丈夫でポケットが破れないスポンを作った。ストラウスの成功は、「マイニング・ザ・マイナーズ」と表現される。これは「採掘者を採掘する」という意味だ。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2017 年 12 月 2 日号)

## 経営者のための理念・哲学

### 事業そのものが CSR である

#### 岩田 松雄 (元、スターバックス CEO)

1. 事業そのものが CSR であることを従業員の方たちが納得していることが重要です。世の中で立派と言われている経営者ほど、従業員にきちんと自分たちの事業は世のため、人のためだというミッションを語っています。企業の役割とは、「消費者を豊かにする商品やサービスを提供する」「雇用を守る」「税金を払う」ことであり、これを総称して本来の CSR と呼ぶべきだと思います。
2. 私はミッションとブランドは表裏の関係にあると思っています。ミッションは内なる約束であり、ブランドは外部の人がどう見ているかという評価です。本来自分たちのミッションを愚直に実行した結果にじみ出て、ブランドになって行くべきものだと考えてます。ブランドをつくることは、単に広告やイメージを宣伝することではありません。人に感動を与え続ける仕事 = CSR を続けることで、結果としてブランドをつくることのできるのです。

(参考:「週刊東洋経済」: 2017 年 11 月 18 日号)

## 経営者のための危機管理

### 失敗の本質を見抜く

1. 高い品質を持ちつつ、コストと期限をきっちり守って納入する。日本企業が大事にしてきた「約束事」が次々に破られている。神戸製鋼所や日産自動車の不正は、ほんの氷山の一角にすぎない。深刻なのは、数千億円を投じた巨大プロジェクトの失敗が相次いでいることだ。神戸大学の三品和広教授は「日本の経営者は、経験を積んだ事業なら失敗しないと思込む傾向がある。これが多くの失敗の原因になっている。誰よりもその事業を知っているという過剰な自信がリスク感覚をゆがめ、会社の命運を賭ける規模の資金を投じた」と分析する。
2. (1) プロジェクトが止まる 5 つの理由①甘い見込みが諸悪の根源②自前主義へのこだわり③人材育成システムの断絶④現場と経営の情報乖離⑤第一人者という強い自負 (2) プロジェクトを止めない 5 つの教訓①納期厳守が費用回収の条件②外部人材の積極的な登用③現場の劣化を直視する④良い報告こそ疑ってかかる⑤経験主義からの脱却

(参考:「日経ビジネス」2017 年 11 月 13 日号)

## 古典に学ぶ

### 論語の教訓に従って商売をする

(解説) 明治六年官を辞して、年来の希望なる実業に入ることになってから、論語に対して特別な関係ができた。それは初めて商売人になるという時、ふっと感じたのは、志をいかに持つべきかについて考えた。その時前に習った論語のことを思い出したのである。論語にはおのれを修め人に交わる日常の教えが説いてある。論語は最も欠点の少ない教訓であるが、この論語で商売はできまいかと考えた。そして私は論語の教訓に従って商売をし、利殖を図ることができると考えたのである。

(参考: 渋沢栄一「論語と算盤」: 国書刊行会)