

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

1つの業態で成長する時代は終わった

土屋 裕雄 (カインズ会長、ベシアグループ創業者の長男)

1. グループで共通する強みは「商売人気質」の人が多く、目の前のお客さんに対して何か貢献しようという思いが強い。お客さんに貢献するためなら、新しい事業でも何でもできてしまう器用さがある。あとは創業者もそうだが、堅実。何かあると「もうそのエリアは全部やめよう」とか判断するから店舗数も一本調子には伸びてこなかった。こうした慎重さがなければ、もっとはやく1兆円に届いただろうが、でかい失敗もしていたと思う。
2. 1つの業態で成長する時代は終わったと思っている。とがった(独自の強みを持った)企業グループの経営に必要なのは、強いリーダーシップではない。強く引っ張ると、事業会社の自主性やとがらせる感覚を阻害してしまう。各事業会社に強いリーダーがいるから、グループはそれぞれの会社をよりとがらせるために支援する。僕が名付けたのは「孤高のハリネズミ経営」。それぞれ(各事業会社)がとがっていれば、触ると痛いから周り(ライバル)も近づいてこない。誰とも一緒じゃないから、グループも孤高になる。でも孤高でいい。
3. 創業者(父・土屋嘉雄)は会社をつくった人だから、何か言うと全員そっちに動いてしまうくらいの発言力や統率力がある。でも創業者以外の人は創業一族であろうが、従業員と一緒に。同じスタイルは絶対取れないし、取ってもうまくいかない。そう考えるとハリネズミ経営でリーダーシップを発揮できれば自分らしいし、グループらしいと思っている。
(参考:「週刊東洋経済」2021年1月16日号)

経営者のための理念・哲学

古典を読むことで人間の生き方を学べる

加賀 乙彦 (作家・精神科医・昭和4年生まれ)

1. 私は若い頃からヨーロッパやロシアの文学に親しんできましたが、特に作家として生きようようになってから日本の古典文学をよく読むようになりました。作家として日本語の表現をいかに豊かに、簡潔に、美しく磨いていくに苦心してきたわけですが、平安、鎌倉時代の文学にその模範とすべきものが多くあることが分かってきました。
2. 鴨長明の「方丈記」、吉田兼好の「徒然草」の美しい言葉を引き継いだのが松尾芭蕉で、美しい日本語の世界遊ぶ楽しみを教えてくださいました。現在、古典として残っている文学は、何百年と読み継がれたものであり、その言葉は時代を超えて人間の心に響く普遍性を持っているからです。何度読んでも新しい発見があり、読む度に奥深さを感じます。また、古典を読むことで人間の生き方を学べるという意義も大きい。

(参考:「致知」:2021年3月号)

ワンポイント経営アドバイス

まだ見ぬ課題を掘り起こす

1. マネジメントの父、ピーター・ドラッカー氏は企業の目的は「顧客の創造」であると述べた。そして、その顧客の創造を担うのが、「マーケティング」と「イノベーション」の二つの機能だと説いている。アフターコロナの日本企業には、新たな顧客を創造するような事業を生み出す力が問われるだろう。
2. 事業を率いるリーダーは、顧客や市場の変化を敏感に捉え、ビジネスを大胆に変革していかなければならない。そして、そうしたリーダーにこそ、人々や社会のまだ見ぬ課題を掘り起こし、顧客の創造へとつなげていくための「マーケティング思考」が求められる。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2021年1月23日号)

古典に学ぶ

眼についたから長所をほめた

(解説) ルーズヴェルト氏が云うには、私は日本の商工業が劣っておるという意味をもって、他(軍隊と美術)をほめた訳ではなかった。つまり軍隊と美術とが先に自分の眼についたから、日本の有力なる人に向っては、まず日本の長所を述べるがよいと思ったのである。決して日本の商工業を軽べつたのではない。

(参考: 渋沢栄一「論語と算盤」: 国書刊行会)