

人間力向上・人格形成が事業経営の最大の意義！

「社員の人格で同業者を抜いていきたい。積水ハウスの社員は立派だと言われる会社にしていこう。そうすれば数字は後からついてくる」

積水ハウス初代社長の田鍋健氏の言葉です。

日本人は元来、勤勉・正直・協調・滅私の精神に優れ、手先は器用で創意を持ち合わせていました。また、日本には、鉱物やエネルギー資源がないというハンデを、物ともしないバイタリティがありました。

「中小企業には、不況はない」といます。

我々は、トヨタやコマツのように、世界的市場を相手にビジネスを展開しているわけではないのです。ほんのわずかな地域・業界・シェアしか持っていません。

例えば、私共の「税理士業界」も、随分以前から、もう成長が見込めないから、将来性が無い、と言われます。果たして、事実でしょうか？

単純に、税理士数の増加と、企業数の増加を見れば、客観的には、衰退業種でしょう。しかし、それは“マクロ”に見ているのであって、一税理士事務所は、“ミクロ”です。現に、滋賀県だけでも企業数は、二万社あります。当社の現在の関与先数は三百社余りです。十倍になっても三千社。まだ、滋賀のシェア15%です。無限の可能性があるので。

おそらく、どの業界も、ほぼ同じような環境のはずです。

だから、中小企業には、不況はないのです。社長の心が不況なのです。我々、中小企業の社長は、評論家ではないのです。実務家です。

そこで、磨くべきは、社員一人一人の人格なのです。人間力なのです。

身に付けるべきは、圧倒的な技能なのです。数々の資格なのです。

社長、コスト削減の中で、例外があります。減らしてならないものがあるのです。それが、“試験研究費”であり“教育研修費”なのです。

大半の社長が、消極的・後向き・諦めの気持ちでいる時こそ、我々は、逆に、積極的・前向き・チャレンジ精神を持ちましょう。

これは、単に心意気だけではありません。長い歴史と、深い先哲の学びに裏打ちされた哲学・信念に基づいています。

詰まる所、社長と、社員の人間力の差が、企業間の差なのです。勝つのは必然です。「学ぶに如かざるなり」が、腹の深い所で納得できます。



今月のポイント

教育研修の日程と費用を計上することです。