

経営理念は「見えない資源」～稲盛和夫に学ぶ

社員への説得の中から生まれた経営理念

稲盛和夫氏は「経営の神様」と呼ばれ、日本はもちろん中国など海外にも多くの信奉者がいた、まさに現代を代表する経営者の1人でした。1959年4月、27歳で創業した京セラを、創業以来黒字を続ける超優良企業に育て上げただけでなく、1984年に設立した第二電電（現 KDDI）は今やドコモやソフトバンクと並ぶ「au」ブランドで知られる携帯電話会社へと成長しています。

さらに「誰がやっても立て直せない」と言われるほどの経営危機に陥っていた日本航空（JAL）を再建するために無報酬で会長に就任、わずか3年で見事に再上場させています。

こうした見事な経営手腕が、「経営の神様」と呼ばれた所以ですが、稲盛氏が経営者として大きく成長するきっかけとなったのは京セラ創業から3年目の1961年4月、入社から1年経った高卒社員11名が定期昇給と賞与を要求、認められなければ退社すると迫った出来事です。創業2年余りの会社にそんな余裕はありません。稲盛氏は市営住宅の自宅に連れて帰り、3日間かけて全員と話し合い、「辞める勇気があるなら、だまされる勇気を持ってくれないか」と自分のすべてをかけて説得します。全員を説得した稲盛氏は、会社の経営理念に「全従業員の物心両面の幸福を追求する」を掲げるようになり、同時に「人類、社会の進歩発展に貢献する」も付け加えます。この経営理念を掲げたことが、会社経営の基礎となり、発展に寄与したというのが稲盛氏の見方です。

人生・仕事の結果=考え方×熱意×能力

会社には「目に見える資源」と「目に見えない資源」があります。前者は製品や技術力、生産技術、資金力などですが、それとは別に後者、つまり社員の能力ややる気、知恵、逆境を乗り越える力などもあって初めて企業は発展し続けることができます。

稲盛氏は人生で成功するための方程式として、「人生・仕事の結果=考え方×熱意×能力」を提唱しています。「熱意」は物事を成そうとする情熱や努力する心を表し、「能力」は才能や知能、健康などを表します。

さらに重要なのは「考え方」です。考え方はマイナス100点からプラス100点まであり、考え方がマイナスだと結果はマイナスになるのに対し、何事につけ前向きで、何が何でも成し遂げるといふ強い意欲を持つ人は能力は劣っていても素晴らしい成果を上げることができます。創業間もない京セラが大企業に伍して戦うことができ、その後、急成長できたのはまさにこうした「熱意」や「考え方」がプラスだったからですが、そのベースとなったのが稲盛氏自身の強い情熱と経営理念でした。

経営理念と、その理念を具体化するための「コスト意識」や「経営感覚」「現場主義」「顧客志向」があって初めて企業は強くあることができるし、成長し続けることができるのです。

経営理念は社員の

「判断の尺度」「行動の原理原則」

稲盛氏にとって経営理念というのは「理念を曲げてまで生き延びても意味がないんです」というほど大切なものです。

では、経営理念を額に飾り、朝礼で唱和すればいいのかというと、そうではありません。経営理念は唱えるだけでなく、日々実践していくものです。経営者自身が体現し、身をもって社員に伝えていくものです。明快な経営理念は社員にとって「判断の尺度」であり、「行動の原理原則」ともなります。この2つがそろうことで、判断も行動も、よりスピーディーになっていきます。

変化の激しい時代だからこそ「経営理念」という「見えない資源」の価値をあらためて考えてみてはいかがでしょうか。

出典:TKC 事務所通信

確定申告無料相談会のご案内

【不動産等の譲渡・贈与のご相談】

1月11日(水)、18日(水)、25日(水)、

2月8日(水)、15日(水)、21日(火)

【上記以外の一般的な所得税のご相談】

1月12日(木)、19日(木)、26日(木)、

2月2日(木)、9日(木)、16日(木)、24日(金)

【場所】 ベイヒルズ税理士法人

【時間】 10時～17時

【費用】 無料（1時間以内）

※無料相談会のご予約は、0120-676-372 までお電話ください。