

不況克服の心得十ヶ条

- 第一条 かつてない不況からは、かつてない革新が生まれる。かつてない革新からは、かつてない飛躍が生まれる。
- 第二条 不況は陣痛のようなものである。苦しいには違いないがこれに耐えたなら、また、健康になり立派な子供も生まれる。
- 第三条 しめた！このときこそ、社員の精神を根本的に立て直し、健全な精神を身につけさせる、絶好の機だと、ニンマリする位の心構えが必要である。
- 第四条 景気、不景気は天然現象ではない、人為現象である。つまりは、一人一人の心の所産である。一人一人の良識を高めることこそ必要である。
- 第五条 景気の悪い年は、物を考えさせられる年だから、心の改革が行われ、将来の発展の基礎となる。
- 第六条 世の中が混乱すればするほど、毅然たる態度をもって、商人の信念を守らねばならない。
- 第七条 商売とはまず第一に考えを売り、第二に人格、第三に優良品、第四に真心、そして最後に、良きサービスを売ることである。
- 第八条 個人も会社も事が起きた時に真価が分かる。商売人は今が信用を蓄える良い機会である。
- 第九条 不況は一時的な現象で永久に続くものではない、この時こそ日頃怠りがちなお客様へのサービスを、考えねばならない。
- 第十条 不況とは、よそが悪いだけに、日頃お客さま大事を考えて、地道な努力を行っている所には、伸びるための好機である。

「不況克服の心得十ヶ条」松下幸之助

H24年1月4日、宝銀業様 経営計画発表会にて受領

「入口の向こう」

入口のドアを開けると、目前に座っていた人が立ち上がった。それに合わせて、広いフロアの総勢 80 名近いスタッフ全員が立ち上がり「いらっしゃいませ」と大きな元気声を上げた。初めは私の後ろに誰か偉い人が来たのかと、振り返ったが誰もいなかった。そして目前に立っていた人こそ、日本一の会計事務所を目指す古田土公認会計士事務所の古田土代表その人であった。

実はこのような経験をしたのは初めてではなかった。建築家・安藤忠雄氏の事務所を訪ねた時も、そうであった。コンクリートの打ちっぱなしの外観はいかにも安藤さんらしい建築だった。困ったことに入口がどこにあるか分からず、建物を一周する羽目になった。やっと入口を見つけて、扉を開けると目前に安藤さんが座っていて、驚いた。特にこの事務所の構造が変わっていた。とにかく、天井が低く、その下でスタッフの人たちが設計の仕事をしていた。しかし、安藤さんのデスクの上だけは吹き抜けになっていた。電話は事務所に一台のみ。それも安藤さんのデスクの脇にあった。「ここにいれば、事務所に誰が来て、スタッフが誰とどんな話を電話でしているか一目瞭然だよ」と笑っていた。—確かにそうだ—しかし、初めての訪問者にとっては、扉を開けた目前に「世界の安藤」がいたら、驚くに違いない。

PHP研究所 梶原吉男氏