

税理士のひとりごと

税理士の佐藤です。

小樽市の観光や物産などの魅力を PR する2025年度の「小樽コンシェルジュ(旧ミスおたる)」で、27日の審査委員会で地元在住の



会社員の兼平祐弥さん(23)と大学生の三浦夢愛さん(21)が選ばれました。

1959年に始まった前身の「ミスおたる」以降、男性が選ばれたのは初めてで、今回は男性2名を含め10人の応募

がありました。

兼平さんは札幌出身で小樽商科大学卒業後、就職し現在は小樽市中心部でウォールアートを制作しているようです。

小樽コンシェルジュの募集要項では、22年に「未婚」条件が撤廃、24年から「女性限定」の要件が撤廃され、男性やトランスジェンダー(心と体の性が一致しない状態の人)からも応募できることになったようです。。

急激に環境や価値観が変化しているのは間違いないでしょう。従来の常識が通じない時代になりつつありますね。。

商いの原点

松下幸之助氏は「商いの原点は、どうしたら売れるか儲かるかではなく、どうしたら人々に心から喜んでもらえるかである」と説いていました。冒頭で触れたように、世の中は急速に環境や価値観が変化しています。しかし、商いの原点(経営の目的)は昔から変わっていない、又はその原点を見失ってはいけないと私は思います。

ご存じの通り、我が国は明治維新後に資本主義経済に移行しました。渋沢栄一氏などの影響をうけた欧米諸国とは違う日本式資本主義には良い点が沢山あります。

しかし、欧米流の儲ければ良いとの価値観をもった経営者や外資系ファンドの影響もあ

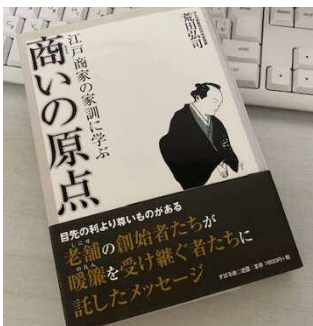
り大企業を中心に、最近では株主:スポンサーを喜ばせる(儲ければよい)との風潮があります。それが悪いとは言いませんが社員やお客様を第一に考える日本式会社経営の本質は失ってはいけない文化だと思います。

そこで、今月は「江戸商家の家訓に学ぶ商いの原点(荒田弘司著、すばる舎)」をテキストに江戸時代から続く商家が子孫に語り伝えている「商いの原点」を学んでみましょう。

五大商社

江戸時代から続く企業としては三井物産・三菱商事・伊藤忠商事・丸紅・住友商事の五大商社が知名度、実力共に有名です。特に三菱グループの創業者、岩崎彌太郎氏は皆さんもご存じでしょう。

彼は土佐藩の地下浪人(武士階級の最底辺)の長男として生まれました。その彌太郎



氏が制定したとされるのが「岩崎家家憲」です。

苦労人から事業家になった彌太郎氏は当然、厳しい面もあったでしょうが「部下を優遇



し事業上の利益はなるべく彼等に分与すべし」との家訓を残しています。経営者だけが高給で社員が低賃金で「こき使われて」いる会社には未来

がないのは間違いないでしょう。

本質を理解している本物の経営者と、いわゆる「成金」と呼ばれる一過性の成功者との違いを学びたいですね。

創意工夫

三井グループの発展は三井越後屋(呉服店)がスタートです。創業者の三井八郎兵衛高利は当時は誰も行っていなかった商法で業績を拡大しました。



井原 西鶴(浮世草子・人形浄瑠璃作者)は、高利の事を「この亭主、見た目は常人となんら変わらないが、家業である商売の

才は人並みはずれて優れている。こういう人が大商人の手本なんだろう」と記しています。

その高利の言葉に「商売をするなら、何にでも創意工夫をきなさい」があります。人と同じ事をやっていると事業は成功しないといふ事なのでしょう。

信用を重んじる

住友グループの基礎は銅の精錬業です。その後、銅を海外に売るための貿易業、海運業、銅精錬のための薪炭をえるための林業と関連する事業を横に展開する事で発展しました。新規事業を行う場合には、隣接する商いを真似るのが昔から基本のようです。

創業者の一人、住友政友は元僧侶で、家訓などにはビジネスに倫理を求めるものが多数あります。後継者に向けた書状には「商いをする際は言うまでもないことだが、万事について、利益よりも心を重視するように」とあります。

三菱グループ、三井グループ、住友グループの創始者の言葉を取り上げましたが、現在もそれぞれの会社の社員全員が教えを今なお継承しているかは定かではありませんが・・・目先の利益に目を捉われるのも常だと思えます。また、理想と現実は違うのも事実です。

しかし、住友グループの創業者、政友は「はかりごとをすればその場の利潤を得られるが、必ず神の罰があたる、正直を貫けばその日の利益にはならないかもしれないが、天から同情を得られる」との考えを座右の銘として持っていました。

どの道を選びかは、経営者一人一人の判断によりますが・・・。

「三方よし(売り手よし、買い手よし、世間よし)」

(伊藤忠グループ創業者・伊藤忠兵衛の言葉から生まれた企業理念 HP より)

編集後記：

もうすぐ春がやって来ます。除雪作業、辛かったですね～今年の冬も・・・。

商売を季節に例えると「厳しい冬が終わり」、「夢と希望に満ちた春」、「業績好調の夏」、「豊富に蓄える秋」が目の前です。辛かったイメージは忘れて心機一転4月に向けてスタートダッシュの準備をしましょう。創意工夫で業績拡大です！(寿)。