

さて、前回までは、運命と立命の話ををしてきましたが、今回は、そこからもう一つ入り込んだといふのがお話をできればと思います。

ある日、まだ20代の稻盛社長の前に何名もが詰め寄り、「うちの会社はまだ小さいので、いつどうなるかもわからない。それでは安心して仕事もできないので、来年は給料をこれだけ上げて、ボーナスをこれだけ払ってほしい。ついては、社長に一筆書いていただき、約束としてほしい。」と要求されました。

それを聞いて、稻盛社長は愕然としました。自分は、自らの技術を世に問うために会社をつくってもらったのに、そこで働いている人々はそんなことより、来月、来年の給料のことを心配している。

まだ経営者として実績も自信もない自分が無責任に約束することは、嘘をつくのと同じことなので、できない。

その人たちは、稻盛和夫の技術を世に問うというよりも、毎日の生活で、来年も仕事がきちんとあり、給料を払い続けてもらえるかどうことがとても大切でした。

といふのが、会社となれば、ひとりではどうすることもできませんので、社員を雇いました。

の理想の姿と現実の姿のギャップを見せつけられたということなのです。自分の技術を世に問うことためにできた会社であっても、社員を雇った瞬間から、社員の生活を守るために、絶対につぶれない会社経営をしていかなければならなくなるということです。

私たち、風風ワーメンも、お店で働く仲間やお客様を明るく元気にし、ひいてはその街を、日本を明るくしていきたいと思って仕事をしています。

しかし、大切なのは、つぶれないお店、会社を作ることなのです。理想は高く、いつも忘れないようにしなければなりませんが、理想だけでは生きていけません。

ましてや、このような厳しい時代には、さまざま考え方を凝りし、手を打つて、やっとことさ息がつけるのです。

NHKK研修で素読をする岡田徹さんの詩にあるように、

「新しい運命の道は
今日の商売の仕方に
疑問を持つ瞬間に開ける！」

お客様が満足するはずがないからだ
これでいいのか?という
疑問を強く持つところから
新しい商売の道は開ける!」
まさにこれだと思います。
これからも常に創意工夫し続けながら、お客様に喜ばれるお店・会社を作りていきましょう!



社長コーナー
京セラ フィロソフィー ⑯

14

2009年9月号

Vol.131 since 1998

フ フ イ ロ ソ フ イ

り、台風や地震が起きて、また高速道路
世の中は不景気一色ですが、今、自分が

発行:リズム食品株式会社

〒802-0081
北九州市小倉北区紺屋町13番1号
毎日西部会館5階
TEL.(093)531-1120
FAX.(093)533-0122
E-mail rhvthm@cosmos-group.net

あなたは、経営者のみならず、その従業員も二代目が入社している企業をご存知ですか？

承継当時100億円の事業規模を、約4倍にも上伸させた経営者をご存知ですか？

今回は、学術研究や医療・科学の現場を支える総合試薬ディーラーとして、業界一位の売上げを誇る正晃株式会社本社をお訪ねし、代表取締役　印正哉様にお話を伺いました。

（株）くいだおれ人形で話題になつた
（株）くいだおれである。心斎橋を
歩幅を合わせる事を怠り挑戦を
忌避した結果、また一つの企業が市
場を去ることになった。

① 変わらぬために、変わる

頑なに家訓を守り続けて、変化

ストラテジーの数々や興味深い工
ビソードは、正に必読です。

経営実務に即実践できる珠玉の
ツをお伺ひしてきました。

(2) 事業承継の理想形
1950年(昭和25年)福岡市箱崎昭和町に、正晃化学薬品商会として創業した正晃(株)は今期売上げ360億程度を見込み、創業來の増収記録を更新し続け、右肩上がりの成長基調が止まらない。
資金繰りに多忙を極め、現在のポジションと事業規模を守る戦いに専心することを余儀なくされる企業が多い中、一際異彩を放つ業界にある。正晃を率いる印社長は、自

「どうかを念頭に失敗を恐れず悩むより考えるより先ずはエネルギッシュに行動すべき」（印社長）成功者の実体験として説得力のある「メント」である。

ケンイ・正昇株式会社 代表取締役 白 正吉
クライアント様の盛業ノウハウを独占公開する誌上ライヴ
当コラムには、読者の皆様方から望外の反響をいただき、筆者
フォーカスを当て、代表者に直接ご登場頂きますので、引き続

クライアント・正晃株式会社 代表取締役 目 正吉
クライアント様の盛業ノウハウを独占公開する誌上ライブ対談・外の風は、今回も、業界ナンバーワン企業のトップインタビューです。当コラムには、読者の皆様方から望外の反響をいただき、筆者として汗顏の至りです。従前通り、小社クライアントの中から特に興味深い企業団体「フォーカス」を当て、代表者に直接ご登場頂きますので、引き続きご愛読頂ければ幸甚です。



