

◆経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第2弾！

少人数で業界黒字平均利益率の最低2倍（Max4倍以上）の利益を13年間実現！（継続中）子どものころから戦略的で、日本的経営を提唱体現する、プラスソフト 竹花利明

第一回：創業危機の克服、倒産危機から高利益経営へ

第二回：倒産の危機を救ってくれた、竹田式ランチェスター戦略

●第三回：100年企業を目指すなら、世界に誇る日本的経営を実践すべき

第四回：倒産しない会社の実現を目指す、八起会活動について

=====

第三回：100年企業を目指すなら、世界に誇る日本的経営を実践すべき

◆日本的経営との出会い

「あの金次郎が、こんなすごいことをやっていたなんて…」

子どもが小学校に上がるようになったころ「偉人教育」でもしようかと思い、

マンガなら読んでくれるだろうと考え

学習漫画 世界の伝記を買い与えたところ

第1巻が「二宮尊徳」の巻だったんです。

小さいころこの小学校にもあった、あの薪を担いだ銅像の少年が

こんな偉業を成し遂げ、偉人伝の冒頭に紹介されるような人だったなんて

子どものために買った本に夢中になった私は、その後二宮尊徳をいろいろ研究しました。

今の小田原の比較的裕福な農家に生まれた二宮金次郎（幼名。のちの尊徳）は

度々の酒匂川の氾濫により相次いで父母を無くし伯父方に預けられた後
苦労の中でも勉学や蓄財に励み
(薪を担いだ銅像はこの頃の姿を現したものです)

成人になるころには家の再興に成功し、近親者の家政再建を行い
家老家、藩主の身内の所領の財政再建と実績を重ねた後
生涯を藩の財政再建・農村復興の仕事(報徳仕法)にまい進した人物で
報徳仕法の手ほどきを受けた地域は 600 から 700 か村に達したといわれている人物です。

本当に素晴らしい人物で、創業後の経営で苦労した直後の事でもあり

その

「『至誠』の心を持って『勤労』した結果として、
使わざるを得ないもののみを使うように節約する『分度』、
分度することで残った余剰分を他の人や地域に譲る『推譲』
をそれぞれ実行すべき」

という彼の思想は

渋沢栄一、安田善次郎、鈴木藤三郎、御木本幸吉、豊田佐吉といった明治の財界人・実業
家や、
松下幸之助、土光敏夫、稲盛和夫といった昭和を代表する経営者たちに影響を与えたと言
われ
私も深く共鳴するものがあつたのです。

尊徳の実績だけでなく、彼の教えに基づいて成功を収めた経営者の実績を見ても
経営者としての道(成功方法)を具体的に提示してくれているのですから
今でも一番好きな偉人です。

■日本の商人道の確立

二宮尊徳に傾倒した私でしたが、そのころある経営者団体の勉強会で
「石田梅岩」との出会いがありました。
そこにもまた、すばらしい日本発の思想があつたのです。

NHK の大河ドラマにもなった渋沢栄一の「論語と算盤(そろばん)」という言葉
また、松下幸之助の「社会貢献が使命、その報酬が利益」という理念

先に挙げた、名経営者たちの「道徳と経済の両立」という考え方は
もちろん二宮尊徳の影響もあるのですが

より、「商人道」として確立し普及していた石田梅岩の教えに染まっていたのかもしれない。

日本には長寿企業が多いと言われています。

雨宮健人氏の調査によると世界の創業 200 年以上の企業のなんと 65%
1340 社もの企業が日本の企業なのですが

その持続可能性（SDGs）の源と言われている日本的経営。

その先駆けと言われているのが石田梅岩を開祖とする石門心学であり

それを教える心学講舎は、江戸時代後期、幕末までの約 100 年で 45 力国、173 力所に
設立され、

商人をはじめ町人・農民から武士・大名に至るまで幅広くその教えは普及しました。

その考え方は

「商人で道を知らない者は、ただ貪ることだけをして家を滅ぼす。

商人の道を知れば、欲心から離れ、仁心で努力するので、

道にかなって栄えることができるだろう。これが学問の徳というものである。」

という著書の『都鄙問答（とひもんどう）』の中の言葉にも表れているように

営利活動を否定せず、企業の社会的責任（CSR）の本質的な精神を表わしており

そのことが起業の持続可能性にもつながるという考え方であり

本業の中で社会的責任を果たすという考え方において、

寄付や援助など本業以外での「社会貢献」を活動の中心とする欧米の CSR とは
一線を画するものとなっています。

石田梅岩（石門心学）に触れ深く感銘した私は

- 1) 明治維新以後「心学講舎」は衰退し、二宮尊徳より研究者が少ない
- 2) 上記状況から、このままでは教えが絶えてしまう恐れがある
- 3) 明確に「商人道」として確立されている

という観点から、以後石田梅岩（石門心学）を研究することとなります。

当初尊徳に傾倒した私でしたが、ここでも「戦略的」な判断をしたのかもしれない。

■西洋に引けを取らない日本型資本主義

資本主義は西洋で発達しました。

ケネー、アダム・スミス、リカード、マーシャル、ケインズなどなど

名だたる経済学者はすべて欧米人で
経営学でもテイラーやサイモン、ドラッカーすべて欧米人です。

しかし日本は一時は世界第二位のGDP（現在も実質2位という人もいますが）
になったこともある経済大国であり、その実績は
明治維新以後日本に流入してきた欧米流の経済学経営学に基づいてのみ
成しえたものではないはずで

先に述べたように二宮尊徳も石田梅岩も
その他有名無名の経営の理論家、実践者が日本にはいたのです。

そもそもその西洋型の資本主義のスタートは、マックス・ヴェーバーの著となる
プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神
でも述べられているように

単なる金儲け主義ではなくピューリタニズムの経済倫理が合理的な勤勉と節約を生み
実は近代資本主義の生誕に大きく貢献したのだという説があります。

またその弟子のR.N.ベラーは、その著書である
徳川時代の宗教
において

非西欧文明の日本が独力で産業革命を成し遂げ近代産業社会を築いた事に驚き、
その理由を日本にプロテスタンティズムに替わる宗教的行動様式
（石門心学など）があったこととしており

山本七平氏の日本論に先立って看過しています。

■ 100年企業を目指すなら日本的経営を実践すべき

わたしを経営危機から救ってくれた「竹田式ランチェスター理論」の竹田先生は
そのバックボーンとなっている、中小企業の信用調査 2,500社と倒産会社 1,000社の調
査を踏まえ

「企業は2代目、3代目につぶれる。その理由は
一つ目が、2代目、3代目の経営姿勢が甘い。
二つ目が、初代がろくでもない会社を創っている」

おっしゃっています。そもそも経営の原理原則に従っていないと言っているのです。
その原理原則のひとつが「竹田式ランチェスター理論」であり

その根本に「日本的経営」の精神があると、私は思っています。

京都にある1689年創業の半兵衛麩というお麩屋さんの家訓に「先義後利」という言葉があります。

義（正しい人の道）に基づいて、人様のお役に立つ商売をまず行い。
それによって得た利益を世の中のために使う。
それが正しい商いの道であると説いています。

また、大坂商人、伊勢商人と並び日本三大商人と呼ばれた近江商人は
神仏への信仰が篤く、規律道徳や陰徳善事を重んずる者が多かったとされ

「売り手よし、買い手よし、世間善し」の三方よしや
儉約と本気で取り組むことの大切さを教える「始末してきばる」
「利真於勤」、「陰徳善事」（意味は調べてみてください。勉強になりますよ）といった

様々な規律道徳や行動哲学が生み出され、各商家ごとに家訓として代々伝えられました。

当時江戸は世界最大の都市でした。

その都市を支えたのは「欲」ではなく、石門心学や浄土真宗に代表される宗教などに基づく
日本人の行動様式すなわち日本的経営にあったと言えます。

古来より日本には独特の文化が発達しそれに基づいた行動様式もあり
その結果、欧米に負けない資本主義を発達させていたすばらしい歴史があるのです。

わたしたちはその教えに従い企業の永続性を保つことを通じて
日本的経営の精神を、次世代に受け継いでいく努力をしないといけないのではないしょうか。

今回は、倒産しない会社の実現を目指す、八起会活動についてのお話をしていきたいと思
います。
これは「倒産しない」経営を目指すのに非常に大切なことなので、ご期待ください。

以上、今回の記事はいかがでしたでしょうか？
お楽しみいただけましたか？

次回は、

日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第2弾！

少人数で業界黒字平均利益率の最低2倍（Max4倍以上）の利益を13年間実現！（継続中）子どものころから戦略的で、日本的経営を提唱体現する、プラスソフト 竹花利明

第四回：倒産しない会社の実現を目指す、八起会活動について
をお送りいたします。

お楽しみにお待ちください！

理念に基づいた経営について知りたい方は
下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方＊ 理念経営実戦のすすめ」
平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/sp1u35saqy2>

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！  
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

~~~~~  
バックナンバーは下記のURLを確認してください。

■ #552号・・・22・06・03(金)・・・バックナンバー・・・

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく願います。

◆次号 第554号 22・06・17(金)は、  
日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第2弾！

少人数で業界黒字平均の最低2倍（Max4倍以上）の利益を13年間実現！（継続中）  
子どものころから戦略的で、日本的経営を提唱体現する、プラスソフト 竹花利明

- ◆第一回：創業危機の克服、倒産危機から高利益経営へ・
- ◆第二回：倒産の危機を救ってくれた、竹田式ランチェスター戦略
- ◆第三回：100年企業を目指すなら、世界に誇る日本的経営を実践すべき
- ◆第四回：倒産しない会社の実現を目指す、八起会活動について

の第四回：倒産しない会社の実現を目指す、八起会活動について

をお送りいたしますので、ご期待ください。  
(予告なく変更する場合がありますので了解ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・・・・毎週・金曜日  
◆発行責任者・・・・・・Captain 平本 靖夫  
◆編集長・・・・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)・・・・CST 開発推進責任者  
プロフィール  
<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook  
<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>  
<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売  
<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます 著者：(株)I&C・HosBiz センター  
Captain 平本 靖夫

プロフィールは  
<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は  
メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net  
発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

\*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。  
%cancelurl%