

事業は人なりを基本として

『商売心得帖』は、基本的には中小企業における商売、もしくは個人商店を対象とした内容といえます。店員の数が小なりといえども、組織は組織であり、そこには人をいかに求め、いかに育て、活かすかという問題があります。商売を成り立たしめるのは、もちろん第一章で述べられている商売の基本の考え方や心得があつてのことです。しかし、中小企業の組織としてのあり方、人事の要諦も商売の根底にある重要事項にほかなりません。

幸之助の人材観は、後出の「松下は物をつくる前に人をつくる会社」や「人は磨けば光るダイヤモンドの原石」という言葉に表れています。「事業は人なり」といわれるように、人材なくして事業、商売は成り立たないのです。また、ただ人を育てるのみならず、人を活かすということにも最大の配慮をしていました。この第二章の項目は、幸之助のこうした人材観や経験がベースにあります。

若手社員であれば、人事権などまだないから自分には関係ないと思うかもしれませんが、自分自身がどうありたいかに加え、将来のリーダー候補として、人をどう育てるかという視点も、ぜひもっておいてほしいものです。以下、各項目の要点と、幸之助自身の気づきや取り組みをご紹介します。

人を集める第一歩は——人が集まるほどの魅力はあるか

ワーク あなたは、現在勤める会社・店の魅力を高めるために、どのような努力をしていますか？

本項で幸之助が強調しているのは、人材を得るために第一に考えるべきこととして、お店を魅力的なものにしているか、ということでした。魅力とは何かはもちろん自分で考えなければなりません。例えば、店員がいきいき働いているお店にすることでしょうか。

幸之助は、多くの商店が、繁栄の基であるはずの人材を粗末に扱っていると見ていました。待遇もそうですし、期待もそれほど高くない。それだと、使われている人は当然のことながら満足感をもって働けるはずはありません。

幸之助は常に、「人は磨けば光るダイヤモンドの原石のようなものである」と考えていました。磨くということは、愛情をもって指導していくということです。それは幸之助の社員に対する話し方からもうかがえます。幸之助は新入社員に向けても、「きみは松下電器に入ってくれたんやな」という表現をしていました。

「入れてやった」という言い方はしないのです。それは縁あつて入社してくれた社員への感謝の心があつたからだといえるでしょう。そうして集めた社員一人ひとりをあたかもダイヤモンドの原石のごとく磨く。それは大きな可能性を期待しての指導で、時には厳しいこともありましたが、社員それぞれが成長する喜びを感じるものでした。

このように、人をよく指導し、一方で、人を大切に扱う配慮、工夫を重ねる。こうした努力をしていればお店の魅力もどんどん高まり、おのずとよい人材も評判を聞いて集まってくる。一朝一夕にはいきませんが、人集めとは、地道に取り組んでいかななくてはならないものでしょう。