

## 経営者への活きた言葉

### 職人と商人の両方が必要

高田明(ジャパネットたかた社長)

1. 東京に本社を移そうと思ったことはなかったか、とよく聞かれますが、長崎県佐世保市が本社でデメリットを感じたことはあまりないです。佐世保は都会に比べれば物価が安く、食べ物もおいしい。通勤時間は短く、住むうえでは環境に恵まれている。それに、普通は東京からローカルを攻める企業が多いと思いますが、私たちはローカルを固めて最後に東京に入りました。
2. 人材獲得という面ではローカルのハンディはあるかもしれませんが、ただ、それもジャパネットたかたのブランド価値を上げれば解決できる話です。ビジネスに不自由を感じないのなら、故郷で起業するに越したことはありません。近頃は地域格差がしきりに叫ばれていますが、地域格差は全くないと思っています。
3. 私は自分自身を、眠っている商品の価値を消費者に伝える表現者だと考えています。たとえ職人が優れた工芸品を作っても、それを売る人がいなければ消費者の手に届きません。世の中には職人と商人の両方が必要なのです。

(参考:「日経ビジネス」2011年5月23日号)

## 経営者のための理念・哲学

### 信を得ることは難しい

渡邊五郎三郎(福島新樹会代表幹事)

1. 「西郷南洲手抄言志録」で選ばれている言葉から、人間の器量を養う上で糧となるものを紹介しましょう。  
オヨ ナ スベカ ツカ  
 「凡そ事を作すには、須らく天に事うるの心有るを要すべし。人に示すの念有るを要せず」。  
 (すべて事業を行うには、必ず天の意志に従う心を持つべきである。他人に誇示する気持ちがあつてはいけない)
2. 「信を人に取ること難し。人は口を信ぜずして躬ミを信じ、躬を信ぜずして心ココロを信ず。是を以て難し」。  
 (人から信用を得ることは難しい。いくら口先でうまいことを言っても人は言葉を信じないでその人の行いを信じる。いや、本当は行いを信じずに、心ココロを信じるものだ。心を人に示すことは難しいから、信を人に得ることも難しい)

(参考:「致知」:2011年8月号)