

社長の経営哲学の構築にお役立ちする

税理士法人 優和

経営者への活きた言葉

TEL 03-3455-6666
FAX 03-3455-7777

経営者への活きた言葉

百貨店モデルと決別（小売業にあり続けることこだわらない） 青井 浩（丸井グループ社長）

1. 「アマゾン エフェクト」に象徴されるように、実店舗を持つ小売とオンラインの小売りは敵対関係にあると捉えられてきました。しかし、敵対を続けているとやられてしまう。むしろ両者が共存共栄する「第3の道」を目指すべきです。
2. アマゾンは、昨年 12 月に丸井の店舗に期間限定で出店してもらいました。私はアマゾンと戦っても意味がないと思います。絶対に勝ち目がないからです。だったら戦わない方がいい。アマゾンに代替されないものを強化し、代替されるものは縮小していきます。具体的には飲食やサービスを拡充し、アパレルを縮小しています。飲食やサービスは従来の百貨店型の売上仕入れ方式は難しいので、家賃方式の不動産型のモデルにしました。
3. 小売という枠にはこだわりません。2016 年 4 月に立ち上げたアニメ事業部では関連イベントを開催し、グッズも企画しています。取扱い高は 50 億円で、2 年で 100 億円を見込んでいます。我々が得意な接客力も生かします。東宝と協業して、世界最大のゴジラ・ストアを運営しています。我々が売り場を用意して、運営を受託し、家賃とスタッフの提供で収入を得ています。

(参考:「日経ビジネス」2018 年 9 月 3 日号)

経営者のための原理原則

人生に何を投じたか

1. 10 年で得た法則は、人間の花は 10 年後に咲くということである。人間の花はすぐには咲かない。5 年、6 年でも咲かない。こんなに努力しているのに、と途中で投げ出す人がいるが、それでは永遠に花は咲かない。10 年の歳月が教えてくれた法則である。
2. 20 年で得たのは、人生は投じたもののしか返ってこない、ということである。人生に何を投じたか。投じたものが自分に返ってくる。人前では健気に努力しているふりをしているが人目がないところでは手を抜く。それも人生に投じたものである。そういう姿勢はその時はさほど意識されないが、数年、数十年後に必ず自分の人生に返ってくる。恐るべきことである。

(参考:「致知」:2018 年 10 月号)

心・健康・環境について

週 5 回以上の入浴の効果

1. 科学誌「PLOS ONE」に載った愛媛大学の研究によると、中高年期の日本人は週 5 回以上の入浴で動脈硬化リスクが低下し、血中 BNP（心臓に負担のかかると増えるホルモン）の上昇が抑制されるようだ。入浴頻度や温度との関連では、入浴回数が多くなるほど血圧が低く心臓が元気になり、お湯の温度が 41℃以上では、それ以下より血管年齢が若いことが判明している。
2. また「週 5 回以上、41℃以上のお風呂につかる」という習慣を続けると血中 BNP の上昇が抑えられ、心機能と血管年齢を若く保つようだ。入浴が心臓・血管に良い理由として、湿熱作用で①血流がよくなり血圧が下がる、②動脈硬化を抑制するがある。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2018 年 9 月 1 日号)

古典に学ぶ

志を立てても確かな見込みがなければならない

(解説) それと同時に、自分の境遇がその志を遂げることを許すや否やを深く考慮することも必要で、例えば、身体も強壮、頭脳も明晰であるから、学問で一生を送りたいとの志を立てても、これに資力が伴わなければ、思うようにやり遂げることは困難であるため、確かな見込みの立ったところで、その方針を確定するがよい。

(参考: 渋沢栄一「論語と算盤」: 国書刊行会)