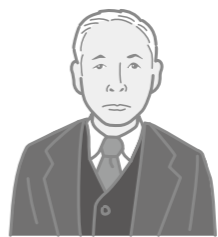


歴史は形を変えて繰り返す！ コロナ状況下・コロナ後に学ぶ企業経営

「昭和の名経営者 (阪急グループ創始者「小林一三」)の 経営の真髓に学ぶ」

1 コロナ状況下・コロナ後で先が見えない時代だからこそ昭和を代表する経営者に学ぶ

日本を代表する企業を育てた名経営者は、なにを考え、どう行動(考働)してきたのか。先が不透明なコロナ状況下・コロナ後だから、阪急グループ(阪急阪神東宝グループ)創始者である「小林一三」の経営の真髓(運命は作るもの、自分の長所に磨きをかける)に学ぶ。



小林一三

2 歴史は繰り返す・歴史に学ぶ

歴史は繰り返す・古代ローマの歴史家クルティウス・ルファスの言葉「History repeats itself」の訳語。いつの時代も人間の本质が変わらないため、過去にあったことは、また後の時代にも(形を変えて)繰り返して起きる。
・歴史に学ぶ・半藤一利(作家)の言葉「人間の眼は、歴史を学ぶことで、はじめて開くものである」「戦争は、国家を豹変させる。歴史を学ぶ意味はそこにある」

3 小林一三
1873(明治6)年
1957(昭和32)年

①箕面有馬電気軌道(現在の阪急電鉄)を創立。乗客を集めるため、宝塚少女歌劇団、阪急百貨店を創始し、私鉄経営に新機軸を打ち出した。また、東京電灯(現在の東京電力)、東宝社長として電気業界、興行界にも重きをなした。
②鉄道を中心とした都市開発(不動産事業)、流通事業(百貨店、スーパーなど)、観光事業などを一体的に進め相乗効果を上げる私鉄経営モデルの原型を独自に作り上げ、後に全

中小企業診断士・
社会保険労務士・販売士 **大野実雄**



●プロフィール
(オオノ シツオ)
メーカー、経営コンサルティングファームを経てオオノ経営労務事務所開設。「変化には変化でしか対応できない」を企業支援の基本としている。著書に「売れるように売れば必ず売れる」「働き方・生き方こころの軸」「勝つ企業」等がある。

いけない。

⑥乗る人がいなくて赤字になるなら、乗る客を作り出せばよい。それには沿線に人の集まる場所を作ればいいのだ。

⑦正直でなければならぬ。あの人は気を許すことができないと言われようでは、信用は得られぬ。

⑧ものごとを迅速、正確に処理する能力がなければならぬ。頼まれた仕事を催促されるようでは、やはり信用が得られない。

⑨人物養成について最も気をつけなければならぬのは、欠点を探さず、長所を見ることである。欠点は誰にでもあるのであるから、それをあまりやかましく言わず、その人の長所と美点を認めてやらぬといかんと思ふ。

⑩議論をしてはいけない。議論の根本の目的は実行にあり、実行するとき初めて議論の値打ちがあつて、もし実行の伴わない議論ならば三文の価値もない空論である。

5 小林一三は現状の困窮(コロナ禍)コロナ後をどう言うか：推測

①人に頼る事は失敗の第一歩である。最後に頼むものは自分以外には決してあるものじゃない。

②「努力の店に不景気なし」ということは不景気の今日たくさん証明されている。不景気であるが故に一層「独創と努力」を必要とする。

③事業は「二三」である。一つのことを三つ売れ(商品だけでなく、情報・信用も売る)。

④素人(経験が浅い)だからこそ玄人では気づかない商機がわかる。

⑤乗客(顧客)は電車(企業・店舗)が創造する。

⑥コロナ後において、コロナ前の日常が一気に戻ることにはあり得ない。
歴史は、今を経営する者がより良い事業を展開するために、先人が遺してくれた経営の鑑(かたみ)でもあります。

*中実(ちゆうじつ)は諸説(しよせつ)があります。本文とは異なる説もありませんのでご了承ください。
*イラストはイメージです。
*参考文献：昭和時代年表(岩波ジュニア新書)、昭和時代(朝日新聞出版)、昭和の名経営者たち(日経BP社、日本で最も成功した経営者小林一三伝(日本経済新聞社)

①下足番を命じられたら、日本一の下足番になってみる。そうしたら、誰も君を下足番にしておかぬ。
②お金がないから何もできないという人はお金があつても何もできない。
③便利な場所なら、のれんがなくても乗客は集まるはず。
④百歩先の見えるものは、狂人あつかいにされる。五十歩先の見えるものは、多くは犠牲者となる。十歩先の見えるものが、成功者である。現在が見えぬのは、落伍者である。
⑤人に頼り、人に期待するのが一番