

当研究会は岐阜商工会議所に登録している各専門家25名が研鑽を重ね、企業や事業支援の実践に役立てることを目的としています。  
主な活動は、企業経営に関する法律、税務、財務、販売、事業承継、ITなどの事例を通して各専門分野からの意見や提言を行い、企業最適化を図ることです。

歴史は形を変えて繰り返す! コロナ禍に学ぶ企業経営

# 激動の昭和を生き抜き、戦後の日本経済を築いた 創業者たちの経営の真髄に学ぶ ②



井深 大氏

1 「コロナ禍」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

経営の神様といわれた松下幸之助、世界のソニーを創った井深大、町工場から世界に羽ばたいた本田宗一郎、海賊と呼ばれた出光佐三、洋酒文化を創造した鳥井信治郎。日本を代表する企業を育てた経営者(5人の経営者は明治生まれ)は、なにを考え、どう行動(考働)してきたのか。

敗戦後の日本はすべてにおいて現在の「コロナ禍」を大きく上回る危機的状況であった。

日本は1945年(昭和20年)に外国との戦争に初めて負け、焼け野原となり、何もないうち、瓦礫から整理するというのは、今の「コロナ危機」をはるかに超えた想像を絶する戦いだっただ(1945年間に一度で100年に一度でない)。敗戦した国は他にもあるが、どん底から日本経済を復興させ、世界第2位(現在はアメリカ・中国に次ぐ第3位)の経済大国にしたのは歴史的にも日本だけである。

その戦後復興の先頭を走ったのは、その当時の「明治生まれ」の先人たちであった。偉大な先人の「精神の高さ」と「明治人の気骨」を今まさに(1)を創業。

以来、新しい独自技術の開発に挑戦し、一般消費者の生活を豊かに便利にする新商品の提供を経営方針に活動を展開。そして、多くの日本初、世界初という革新的な商品を創りだし、戦後日本経済の奇跡的な復興、急成長を象徴する世界的な大企業に成長していった。  
1950年(昭和25年)・・・東京通信工業(後のソニー)代表取締役社長に就任  
1971年(昭和46年)・・・ソニー代表取締役会長に就任

3 井深大の「エピソード・名言」

- ① creative failure (創造的失敗)を、恐れるな。
- ② 一番のモットーは、他の人が既にやってしまったことは、やらないこと。
- ③ トライ・アンド・エラーを、繰り返すことが経験、蓄積になる。独自のノウハウはそうやってできていく。
- ④ ものの種類であれ、つくり方であれ、売り方であれ、新しいものを考えよう。人真似、猿真似はやめておこう、真似では勝利は得られない。
- ⑤ 本当の経営者は、来年、再来年に何をやるのかと言うときに、ターゲットを広げず、むしろ狭めていく。そこに集中するために、無駄を省い



中小企業診断士・社会保険労務士・販売士  
**大野実雄氏**  
●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・生き方こそこの軸」「勝つ企業」等がある。

学ぶ時である。昭和20年以降の戦後と今の環境はまったく異なるから、その当時と同じことはできないが、その「考え方・観方・行動」は相通じるところである。

コロナ禍の財政危機、経済危機で失われたモノや資産価値は大きいですが、失っていない「人の精神力」「創造力」「革新力」が今のコロナ危機を乗り越える原動力になる。まさに、「順境は人を殺し」「逆境は人を活かす」チャンスだと捉えることが肝要である。この逆境下で「難しい」「大変だ」「無理だ」など否定的な気持ちやコトバを発する人は企業や店舗にとって不要であり、他の社員や店員の足を引っ張ることになる。また、「愚痴や言い訳」を言いながらやっている

4 井深大は現状の困窮(コロナ禍)をどう言っか：推測

- ① あらゆる茨の道を切り開き、誰も手がけない新しい創造と取り組み。
  - ② 困難であるが故に他者が避ける道を進む。他人がやらないことに全力を注ぎ。
  - ③ 人生で出会う出来事は、すべて何かを教えてくれる。生きている限り、学ぶべきことがある。
- 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(かたど)りでもあります。

\* 中実(ちかじつ)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(ご了承ください)。  
\* 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)、井深大伝(小学館文庫)  
\* イラストはイメージです。