

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 真髓に学ぶ



出光佐三氏



中小企業診断士・
社会保険労務士・販売士
大野実雄氏

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は、なにを考え、どう行動(考働)してきたのか。

2 出光佐三(1885年(明治18年)～1981年(昭和56年))

①福岡県出身の実業家、石油エンジニア。出光興産の創業者として知られる人物。小学校の頃から神経症と眼病を患い、自分の頭で考え抜く習慣を身につける。

②1909年に神戸高等商業学校を卒業し、小麦粉と石油を扱う神戸の酒井商店で丁稚として働き出す。1911年に福岡県で出光商会を設立し独立。当初は日本石油の特約店として機械油などを扱い、南満州鉄道へ車軸油を納入するなど実績を築いていく。1940年に出光興産株式会社を設立。1966年に社長を退き、会長に就任。

③昭和28(1953)年3月、出光興産は、石油を国有化し英国と抗争中のイランへ、「日章丸(第二世)」を極秘裏に差し向けた。同船は、ガソリン、軽油約2万2千ℓを満載し、同年5月、川崎港に帰港した。これに対し、英国アングロ・イライアン社は積荷の所有権を主張し、出光を東京地裁に提訴。これが「日章丸事件」と云われる事件で、法廷で争われることになった。裁判の経過は連日、新聞で

3 出光佐三の「イラード」名言

①出光の利益のために、イラン石油の輸入を決定したのではない。そのようなちっぽけな目的のために、50余名の乗組員の命と日章丸を危険にさらしたのではない。横暴な国際石油カルテルの支配に対抗し、消費者に安い石油を提供するために輸入したまでだ。

②金は儲けたいが、信用を落としてまで金を儲けることはできない。

③わが社の資本はカネでなく、人間だ。カネは資本の一部だ。いちばん大切なのは人。人が第一であって、人が事業をつくり、事業がカネをつくる。カネは人についてくる。

④いくら大学を出しても困難を克服して、試練を乗り越えなければ何にもなりませんよ。人間が先であります。「育」が先で「教」が後である。それだから「教育」という言い方が間違いで「育教」といったほうがいい。

⑤景気のいい時に、景気の悪い時のことを考えて準備しておけと言っている。

⑥出光の仕事は金もうけにあらず。人間を作ること。経営の原点は人間尊重です。世の中の中心は人間です。金や物じゃない。その人間というのは、苦労して鍛錬されてはじめて人間になるんです。金や物や組織に引きずられちゃいかん。そういう奴を、僕は金の奴隷、物の奴隷、組織の奴隷と言うて攻撃している。

⑦終戦から2日後の8月17日、社員一同に対し僕は3つのことを伝えた。愚痴を止めよ。世界無比の三千年の歴史を見直せ。そして今から建設にかかれ。

⑧人間社会は人間が支配している。その中で一番大きな働きをするのが、信頼と尊敬で結ばれた、真の和の人間集団の働きだ。

⑨いまの官庁などは人間が組織に使われているが、我々の方は人間が組織を使うのだから組織は小さくてもいい。では組織は無用かというところではない。最小限度に使う。法律でも規制でも人間がしつかりしておれば最小限度で済む。私の会社は小さい組織だ。

4 出光佐三は現状の困窮(コロナ禍)をどう言っただけか：推測

①僕は努めて難関を歩け、ということと言ってきた。イージーゴーイング(困難を避けた安易な方法)をやつて、ここに来た人は、ここまでは難関を歩いてきた人と一緒であるが、この先にまだ難関がある。その時には、もう登れない。

②何をやるにしても考えて考え抜く。それが私の一生である。

③逆境(コロナ禍)の時に立てた計画は堅実で間違いない。

④人格を磨く、鍛錬する、勇んで難につく、つとめて苦勞する、贅沢を排して生活を安定する、大いに思索する。

⑤努めて難関(コロナ禍)を歩いて、

努めて苦勞を味わう。これが人間としては、大切なことである。

5 「コロナ禍」への対応(飲食店の場合)：正解はない！

①コロナ禍での他店等の成功事例は「考え方」「観方」を参考にすべきであり、やり方を真似ても失敗するものがほとんどである。それは、各店舗により「立地」「対象顧客」「経験」「店主の思い」「席数」等が異なるので、当店とすべて同じ条件ではないからである。

②コロナ禍で売上(顧客)減少しているのは、ビジネスパーソンが主体だった店舗、宴会(団体)中心だった店舗、コンサート会場等の施設の近くにある店舗、観光地の店舗、外国人観光客が対象だった店舗等である。

③家庭飲食に慣れると、法人(団体)客は当分見込めないことを認識する。

④対応策(参考)・・・個人(家族や少数)向けに飲食メニューや席を見直す、業態を変える(夜中心から昼中心に見直す)、テイクアウトや宅配(配達)も併せて行う。

⑤コロナ禍という変化に対応した店舗が生き残り、対応できない店舗は淘汰される。

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(かたどき)でもあります。

当研究会は岐阜商工会議所に登録している各専門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。

*史実は諸説があります。本文とは異なる説もありますのでご了承ください。*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)、出光佐三 人を動かす100の言葉(プレジデント社)
*イラストはイメージです。