

【ATC 道標⑪】

今日は、アークテックコム(株)
にて技術書類の作成を行って
います豊原 信です。

Tel : 050-6864-6201
Fax : 050-6864-6202
E-mail :
m.toyohara@arcteccom.jp

ぶんど すいじょう せきしょういだい
分度と推譲があつて積小偉大ができる

今日は弊社の「道標」の続き
と応援メッセージは「分度と推
譲」を紹介いたします。

経営情報の共有化で信頼関係の構築

会社の経営はそこで働く従業員
の信頼関係を土台にして
行われます。そこでは経理面
をはじめ全てのことがオープン
になっており、何ら疑いを
さしはさむ余地のないシステ
ムが構築されています。

一例として、「時間当り採算
制度」では全ての部署の経営
成績が全従業員に公開されて
います。自分達の小集団の利
益がいくらで、その内容がど
うなのかが誰にでも容易に理
解できるようになっていま
す。このように誰もが心をオ
ープンにして仕事に取り組む
環境が構築されています。

※人事と人件費の情報は開示
しません。

公明正大であることが経営者の迫力を生む

公正で公明、誠実な経営の方
法として「ガラス張り経営」が
あり、経営者を監視する機能が
あります。

それは、会社の内容を全員に
公開して、自分たちのプロジェ
クトや部門の利益はいくらで、
その内容はどうなっているのか
を知ってもらうためです。その
ために、1 時間当りどれだけの
付加価値を生んだという指数、
つまり「時間当り」という数字
を社内公開しています。

なぜなら、とかく従業員は
「経営者は我々従業員をこき使
って何かいい目をしているので
はないか、また、利益を独り占
めしているのではないか」とい
うふうに思いがちですから、そ
のような偏見を取り除くのです。

ATC では、交際費も予算で認
められているわけではなく、ど
うしても交際費が必要なときは、
その都度申請をしなければなり

ません。社長といえども、こう
いう所で接待費が要るので稟
議書で認めてほしい、という稟
議申請が必要です。交際費その
ものも 1 円単位まで開示し、会
社は非常に透明な状態で経営を
します。

得てして経営には、交際費な
ど本当は少しくらい自由になっ
た方が経営もしやすい、という
思いがあります。しかし、そう
いう思いは利己心が少しでもあ
ると、経営者としての迫力がな
くなるのです。つまり、従業員
に対する後ろめたさというもの
が自分の心の中に少しでもある
がために、勇気がなくなります。

経営には、リーダーが持つリ
ーダーシップが非常に大事です
が、そのためにはリーダー自身
に「自分はいつも公明正大だ」
と言えるだけの誠実さと勇気が
要ります。「会社は、インチキな
こと、不正なことはしていませ
ん。私も、決まった給料で生活
をしています」と言い切れると
ころに迫力が生まれるし、その

公明正大さが経営者自身を強くし、経営者としての勇気を湧き立たせるのです。

勇気のない経営者が一番つまらないと思います。その勇気のもと、**「いかに公明正大な仕事をしているか」**ということです。

高い目標を持つ

高い目標を設定する人には大きな成功が得られ、低い目標しか持たない人はそれなりの結果しか得られません。このことは人間社会の経験則に基づく統計的に得られる原理原則になっています。

自ら大きな目標を設定すれば、そこに向かってエネルギーを集中させることができ、それが成功のカギとなるのです。

明るく大きな夢や目標を描いてこそ、想像もつかないような偉大なことが成し遂げられるのです。

せきしょうだい 積 小偉大

一步一步の小さな積み重ねから未来は開かれると言う二宮金次郎（尊徳）の言葉です。高い目標は、一見できそうにもない空々しいことと思いつつも、どこか冷めたところがあり、目標として真剣に言うわけです。言うことで潜在意識に入れておきます。

その高い目標をみて働くのではなく、現実には迫っているのはその日一日の仕事だけなのです。高い目標だけを見て働こうとすると、上ばかり見て足元が見えませんか、溝に落ちて怪我をしたり交通事故に遭ったりしかねません。

実際には、朝一番に出社して昨日の残りを片付けて、その後、約束した製品をつくるために必死で働く毎日です。明日のことなどとても考えられませんから、その日一日だけを一生懸命に生きているのです。せいぜい考えても一週間くらい、モノによっては一ヶ月くらい先までは考えますが、大半は一日一日を一生懸命に生きています。

『そんなことで会社は大きな訳がありません。会社というのは戦略的に長期プランを立てる。少なくとも一年先のプランを練り、戦術論としては毎日毎日の、もしくは一週間単位のプランが要る』ということ、評論家や経営コンサルタントの方々はみなおっしゃられます。そのようなことを、たまに聞くと、その時はなるほどと思うのですが、現実的にはそんなことは中々考えられません。朝から晩までヘトヘトになるまで働いて、『やれやれ、やっと一日が済んだ』ということを毎日繰り返

していると、そんな長期的なことにまで考えが及ばないのです。

『その日その日が、ただ暮ればいいという会社が大きくなるわけがない』と経営コンサルタントたちは言います。

しかし、『今日一日、一生懸命に生きれば、明日は自然と見えてくる。明日を一生懸命に生きれば、一週間が見えてくる。一週間を一生懸命に生きれば一ヶ月が見えてくる。一ヶ月を一生懸命に生きれば一年が見えてくる。今年一年を一生懸命に生きれば、来年が見えてくる。見ようとしなくても見えてくる。その瞬間に全力を集中して生きることが大切だ』ということを積小偉大という言葉から見て取れます。レンガを一つ一つ積み上げていくと段々と高くなり遠くが見通せるように成る理屈と同じですね。

はるかに遠い目標を掲げながら、自分の歩みがあまりにも遅々として進まない場合には、たいていの人は目標への到達をあきらめてしまいます。ところが、目の前の一日しか見ていませんと、がんばって働くとはすぐに過ぎてしまいます。尺取り虫みたいにノロノロとした歩みのようですが、気が付くと、毎日毎日の歩みが積み重なって、かつては遠かった目標に辿り着

けるのです。一日一日を着実に歩み続けると、とてもない所まで歩いて行けるものなのです。

※2026 年 12 月号に続きます。

今月の応援メッセージ

ぶんど すいじょう 分度と推譲

二宮金次郎（尊徳）についてもう少し紹介します。彼に興味を惹かれたのは、トヨタ自動車の会長の豊田章男氏について調べていたら、彼のベースに金次郎の哲学が在ることが分かったからです。

金次郎といえ、徹底した現場現物に基づく現実主義者です。目指したゴールは困窮する人々を救い、国を豊かにすることでした。疲弊した農村の全体の利益を最大化して、持続可能なシステムを考え実践した合理主義者でした。「道徳と経済は元々一つのものである。経済を重んじて道徳を忘れると、人は奪い合いになり国は乱れる。逆に、道徳ばかりを唱えて経済活動がないがしろにすれば、寒さをしのぐ衣類も飢えをしのぐ食べ物も手に入らず、社会は成り立たない。」ということをして「一元融合」で説いています。

共通して、金次郎で思いだす

のは小学校に有りました薪を背負って本を読む銅像です。今は歩きスマホを助長すると禁止されているそうです。実は彼は薪を背負って歩きながら本は読んでいなかったそうです。何故なら山道では危ないからです。その代わり、読んだ本の内容を道々暗唱していたそうです。

彼は少年時代から現場現物の創意工夫が得意で、例えば金次郎の故郷の小田原には酒匂川が流れていて、よく氾濫して村人を苦しめていました。ある日、松の苗を売っている老人が通りかかり、『ちょっとお前さん、苗を買わなかね？』と声をかけてきた。『生憎^{あいにく} うちには貧乏なのです。もっとお金持ちの家に売っては如何ですか？』ところが、老人は金次郎の人格を見抜き、

『いや、金持ちには情がないから、売るのはならお前さんのような人間に売りたい。何年も経てば立派な林になる。松は縁起がいいよ』しばし思案した金次郎は、子守の駄賃^{さきわ}にももらったお金が手元にあったこともあり、『うちの家に植える庭はないですが、ほかに植えるあてがあります。安くして下さるなら買いましょう』『え？ どうなさるつもりじゃ？』『酒匂川^{さかわ}の堤に植えようと思います。そうすれば今に松林になって、洪水から堤をま

もってきましょう』『おお、お前さんはなんという！』。その苗売りは金次郎の志操の高さに感じ入り、特別に安くしてくれました。

金次郎はその後、子守の駄賃^{さきわ}や草履^{そうり}を売った金の一部で苗を買い、何度かに分けて堤防に植えていきました。少しずつ植えていくうちに、彼の植えた松の苗は 200 本を数え、噂は周囲に広がっていき、『そうゆうことなら、私たちも買おうじゃないか』と、同様に苗を買って植える人が出てきたため、現代では酒匂川^{さかわ}には 400 本もの松の大木が並び川を氾濫から守っています。この積小偉大^{せきしょういだい}を進めるにあたって、しっかりと分度^{ぶんど}と推譲^{すいじょう}が実践されていたことも分かります。

豊原 信