

◎ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「三方よし」

新聞全面広告で、伊藤忠商事の企業理念が「三方よし」に改めると掲載されているのをみて、早速、ホームページを見てみました。「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の文章と「自社の利益だけではなく、取引先、株主、社員をはじめ周囲の様々なステークホルダーの期待と信頼に応え、その結果、社会課題の解決に貢献したいという願い。」とありました。「三方よし」は、伊藤忠商事だけでなく、高島屋や住友財閥などのルーツとされる「近江商人」の経営哲学をあらわす言葉です。近江商人は、上方の商品を地方へ、地方の商品を上方へと、諸国の商品を販売する行商が発展し、様々な事業へと進化していったというのは有名です。当社のお客様でも「三方よし」を経営理念にしている会社があります。

私の考えでは、少し、順番が違って「買い手よし」「世間よし」「売り手よし」になります。繁盛されている会社やお店は、まず、買ってくれるお客様のことを考えて商品やサービスを提供しているところが多いと思います。あるお菓子屋さんでは開店から長蛇の列ができますが、店主は食べたお客様の笑顔を見たい、それを見ている家族も笑顔になれるようなお菓子を作り続けたと言っていました。購入者、その家族や周囲の人、最後に売り手である自社、という順番です。近江商人の「商売の十訓」の一つ目は、「商売は世のため、人のために奉仕にして、利益はその当然の報酬なり」とあります。お客様や世間に役立つことを考え、仕事をするので結果、自社の売り上げにつながる。すでに皆さんもご存じのことかと思いますが、4月は新年度のスタートです。当社も含めてですが、改めてこのようなことを考えてみるのもよろしいかと思えます。

当社のサービスである、ホームページや印刷物の作成も同じような考えで作成しています。ホームページからサービスや商品を知り、購入してよかったと買ったお客様（エンドユーザー）が思い、提供している会社も満足していただける。結果、当社の利益になります。そのために、制作スタッフやデザイナーが脳みそに汗をかきながら、考えを形にしていきます。時に、考えすぎて失敗することもありますが、考えないより考えて失敗したほうが、自身や会社にとっても良い財産になると思っています。リスクがなく凡庸な100点の仕事より、30点でも夢のある挑戦が会社を成長させる（全日本空輸 代表取締役社長の言葉）。経営者としては、30点を50点くらいにしてほしいところですが、考えの一つとして参考にしていきたいと思っています。

コロナウイルスの感染が広がっています。スタッフ、家族、そして自分自身を守るよう注意していきたいです。人が少なくなった渋谷や新宿。百貨店やレストランなどの週末閉店のお知らせ…。多くの人や会社が自分の利益よりも大切なものを優先してくれているなあ、と感じます。いろいろなことを我慢しなければいけない時期ですが、何とか乗り切りたいですね。こんなときだからこそ、今まで先送りになっていたことや、見て見ぬふりをしてきたことなど（私の場合は、机周りの掃除とか）を思い切ってやってみたらいかがでしょうか。何か新しい発見があるかもしれません…。

ご案内

カレンダー機能のご紹介

ホームページに、営業日などが一目でわかるカレンダー機能を追加するサービスです。

詳細は裏面をどうぞ！

カレンダー

前日 2020年4月 翌日

日	月	火	水	木	金	土
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

※ラップニュース バックナンバーはホームページからご覧いただけます。

※アンケートがありますのでよろしかったら、ご意見をお聞かせください。
<http://www.raptokyo.co.jp/>