

酒類ガイドライン遵守推進本部だより

ほろにかが

平成28年5月16日
全国卸売酒販組合中央会
酒類ガイドライン遵守推進本部

「企業は人なり」

委員 荒木 章

熊本地震で犠牲となられた方のご冥福をお祈り申し上げますと共に、被災された皆様・被害を受けられた企業様には心よりお見舞い申し上げ、一日も早い復旧・復興をお祈り申し上げます。

地震の怖さは何時発生するか、何時収束するかわからない事と言われます。

「企業は人なり」 経営上、最大の怖さは人材不足です。

最近、頻繁にくる郵便物はヘッドハンティングのDMです。

人材不足の時代となり、小売業・料飲店では、価格競争と共に、人材確保の引き抜き合戦が激化の一途を辿っています。

自社で育成するより引き抜きのほうが手っ取り早いとの事で、ヘッドハンティングの業者が横行しているように感じます。

狩猟民族と農耕民族の話に似ています。

狩猟民族は獲物を求めて移動し、獲物がない時は農耕民族から略奪し持ち帰る例があります。我々日本人の心は農耕民族です。畑を耕し種をまき、水をやり丹精込めて育てることで安定と平和を手に入れました。水利の共同作業で他者との共存共栄を重んじてきました。

企業の人材も同様に、行儀・見習いから教え粘り強く育ててゆく中で、相互信頼と愛社精神が醸成されてきます。

他社の人材を手練手管を使い引き抜くことは、日本古来の礼節に反するもので、商人道からも外れる行為といえます。

卸業界では他の業界ほど人材の争奪戦は激しくありませんが、現在のまま価格競争・帳合争奪戦を続けている限り、近い将来、小売業と同じ状況になるのではと危惧します。

社員を一人前に育てるには最低10年はかかります。

若い社員が希望を持ち、働く喜びを体験し、充実した人生を送ってもらうために、じっくり育成をしてゆくことが重要です。

消耗戦から脱却し、礼節を重んじる業界にしてゆくのは、現在を預かる我々の使命です。