

## 花は桜木 人は武士

---

～ 初任給 30 万円時代に突入！ ～

ユニクロの初任給が 3 万円増の 33 万円。

金融の初任給は明治安田生命が 33.2 万円で

東京海上日動火災は来年 26 年になんと 41 万円！

物価高騰に対応した賃上げのニュースが続きますが  
実際は大手企業の人材獲得競争の武器になっています。  
初任給アップは 2 年目以降の社員への影響が大きいため  
高額給与の採用戦略は、中小企業ではほぼ不可能になりました。

ところが、大手企業の安定性と高収入を求めて入社したのに  
安易に転職サイトに登録する社員が増えているのも事実。  
一方、時代の先端を行くスタートアップの社員などは  
不安定な会社なのにイキイキと仕事をしています。

一騎当千の少数精鋭部隊ができるのなら  
大企業をはるかに超える年収を出してもいい。  
しかし、そんな中小企業は一握りで長続きしない。  
いかにして給与以外の魅力で採用・定着を図るのか？

AI やロボットは益々企業の現場に進出するでしょう。  
だからこそ一人ひとりの個性と人間性が尊重され  
やりがいと暖かみのある職場であって欲しい。  
さあ、中小企業の強みとは何なのでしょう？



「SHOGUN 将軍」の一場面

### 「義」と「仁」に集約された 武士道精神

真田広之さん主演の時代劇ドラマ『SHOGUN 将軍』が  
米国のエミー賞で作品賞など 18 部門の賞を獲得。  
近年、日本国内では衰退ぎみの時代劇ですが  
なぜ海外の人たちの心をとらえたのか。

特に欧米の人は伝統的な日本の武士（サムライ）に対して  
靈的で畏怖の念に近いものを感じているかも知れない。  
それは教育者 新渡戸稲造 が1900年に著した  
『武士道 The Soul of Japan』の影響が大きい。

熱心なキリスト教徒であった新渡戸は  
世界の文化と比較しながら英文で伝えました。  
日本の武士道を体系化した唯一の思想書とされ  
その精神は「義」と「仁」に集約されています。

「義」とは人間としての正しい道  
つまり正義のことで、最も厳格な徳。  
「仁」とは他者に対する思いやりのことで  
仁の精神は人の上に立つ者の必須の徳とされた。

戦いの歴史は、技術の発展と共に鉄砲から大砲へ  
そしてボタン一つで殲滅<sup>せんめつ</sup>できる核戦争に至りました。  
しかし、日本刀で堂々と戦う武士の姿に世界は惹かれた。  
それは人と人が一対一で対峙し、真剣に向き合っている姿です。



教育者・思想家 新渡戸稲造  
旧五千円の肖像にもなった

## ヒューマンサービスに強い組織は 攻めと守りのプロ集団

「社長とは話したことも 会ったこともありません」  
このように語る大企業の社員は少なくない。  
こう考えると中小企業の最大の魅力は  
経営トップが身近にいることでしょう。

しかし、近くにいても何もしないのではいけない。  
上司と部下が1対1で面談する“1 on 1”<sup>ワンオンワン</sup>という手法。  
継続すれば人材育成やモチベーションの向上に効果があり  
少人数の組織ならトップ自ら毎月1回のペースで行うのがいい。

問題は“1 on 1”でどのように接するのか？  
経営トップなら細かな指摘はしない方がいいが  
かといって社員に阿<sup>おもね</sup>るような姿勢ではいけません。  
一人ひとりに愛情を注ぎ、時には真剣に叱ることも大切です。

事業の強みも一人ひとりのお客様に応対する  
質の高い“ヒューマンサービス”を追求するのがいい。

来客の顔と名前を覚えた“伝説のドアマン”がいるホテル事業。  
海外の要人から“指名されるドライバー”を抱えたタクシー会社。  
医師や弁護士、コンサルタントも同じ「ヒューマンビジネス」であり  
質の高いサービスが口から口へ伝わり「信頼」が事業の基盤になっていく。

小売業や卸売業も事業の本質は“サービス業”であり  
価格や品揃えは特徴であって強みにはなりません。  
味が第一の外食産業もヒューマンビジネスで  
お客と店員との信頼関係で成り立っています。

顧客からの高い評価に喜びを感じた社員は  
益々仕事が楽しくなって愛社精神が自然に育まれ  
友人・知人を介した「リファラル採用」も可能になる。  
ヒューマンサービスに強い組織は攻めも守りも強いのです。

## 「心」の上に「士」と書いて「志」と読む

～ 花は桜木 人は武士 ～

室町時代の禅僧 一休宗純の名言です。

可憐に咲いた桜の花は 人の心を豊かにし  
何もいわずに潔く、春風と共に散ってゆく…。

桜もヒューマンサービスを実践していました。  
そんな桜を愛するように、武士道を愛した日本人。  
強ければいい、結果が良ければいい、は武士ではない。  
効率は重要だが、真っ先に効率を追う経営はいただけない。

ヒューマンサービスを確固たる強みにするには  
教育のための費用と、莫大なエネルギーが要ります。  
人を相手にするため手間がかかり効率も落ちるでしょう。  
しかし、必ず成果が出る政策であることに間違いありません。



武士は教育者でもあった

武士は強いだけでは失格で、武士道は文武両道を求めました。  
そのため武士は寺子屋で子供達に読み書きを教えており

それもほとんど無報酬のボランティア教育者でした。  
武士は人を育てることも真剣に取り組んでいたのです。

「心」の上に「士」と書いて…「志」と読む。  
事業家でありながら、教育者としての「志」を抱く  
それは二刀流、今の時代の「ハイブリッド型」の経営者。  
これが文武両道を備えた、理想の経営者なのかも知れません。

第2次トランプ政権に振り回され  
予断を許さない状況が続いています。  
こんな時こそ全力で人材育成に取り組み  
やりがいと暖かみのある組織作りを目指したい。

株式会社新経営サービス 田須美 弘 (2025. 3)

▼ご意見・ご感想は直接下記までご連絡ください  
E-mail: [tasumi@skg.co.jp](mailto:tasumi@skg.co.jp)

