

## まえがき

すべての中小企業の経営者さま、そのご家族の皆さま、また、中小企業を支える皆さまへ

（会社という組織は社長次第で変わります）

この本に興味をもってください、手に取ってくださいました方は、中小企業の経営者の方でしょうか。または、経営者のご家族、取引先のパートナーなど、経営者をサポートする立場の方でしょうか。はたまた、従業員の方でしょうか。将来、「起業」を志す方もいらっしゃるかもしれません。そのすべての方にお読みいただきたいという思いで、本書を執筆いたしました。

私は、東京都内で、社会保険労務士法人を営んでおります。

ビジョンは、「働くよろこびを引き出す最高のパートナーに」です。

働くよろこびは、どんな経営者も従業員も、会社経営をサポートする立場の方も、本来すべての人が共通してもっているものだと考えております。

さて、世の中には、星の数ほどの中小企業があります。

昔から、経営資源といえば、「ヒト、モノ、カネ」の3種類であるといわれてきました。

経営資源というのは、つまり会社が保有する財産です。

それをいかに有効に活用して利益を上げるかの手腕が、経営者に問われます。

昨今では、これに「時間」や「情報」などをプラスして、4種、5種で論じられることもありますが、ここでは、仮に3種とします。

「ヒト、モノ、カネ」

さて、この中でどれが一番大切でしょうか？

価値観は人それぞれだと思いますが、私は、「ヒト」であると考えます。

※この書籍では、会社が保有する財産という観点ですので、「ヒト」≡「雇用する従業員」と定義させていただきます。

もちろん、「モノ」も「カネ」も、まったくなければビジネスが成り立ちません。どれも非常に大切です。

ですが、そもそもこの3つの中で、「ヒト」は別物だと思っうのです。

「ヒト」は、「モノ」や「カネ」と同列で扱うことはできない、と考えています。

なぜなら、「ヒト」こそが、「モノ」や「カネ」を扱い、活用し、広げ発展させる、活動の中心にいるからです。

私も小さな会社を経営しておりますが、もし、単純な引き算として何かを捨てなければならないならば、最初に「カネ」を捨てます。

次に「モノ」を何らかのかたちで手放します。

「ヒト」との関係性は、目に見えないかたちで最後まで残るからです。

しかしながら、企業経営において「モノ」の整備、「カネ」の調達よりも、「ヒト」の管理は明らかに後回しにされる傾向があります。

「従業員のことは後回しにしても、資金があり、商品さえよければ会社（お店）は回る」と思っている経営者さまのなんと多いことか。

現に、同じ場所で、同じ内装で、同じ商品を販売しても「ヒト」によって売り上げや成果に差が出ます。なぜでしょうか？

その理由を、ある1社を例にとった物語調で、書きつづっていきます。

もちろん、「ヒト」だけ良くすれば会社（お店）が必ずしも良くなる、というものではありません。「モノ」「カネ」、それに付随するスキル、テクニクも絶対に必要です。

ここでは、いったん、だまされたと思って（？）

『「ヒト」が経営の主軸だ』

という観点で、会社（お店）を活性化させていくヒントを、皆さまそれぞれの立場で導き出していただ

ければ幸いです。

また、私が誇りをもって営んでおります「社会保険労務士」という仕事が、どのような価値を世の中にもたらすことができるのかも、併せて知っていただければ幸いです。

平成30年6月吉日

特定社会保険労務士 長澤香織