

経営の根底に流れる トラスコイズム

平成6年(1994)社長就任後、社長業30年間で生み出した、経営の根底に流れる独自のアイデアや考えです。これからも独創的なアイデアでお客様や社会から必要とされる企業を目指してまいります。



代表取締役社長 中山 哲也

※五十音順に掲載しています。

イザという時に 役に立たない会社ではいけない

会社の実力は非常時に発揮される
いかなる災害に遭遇しても、
しっかりと供給責任を果たす企業でなければならない

衣食足りて志を知る

衣食足りたならば、企業も「志」を悟るべきである

美味しいものを 食べさせてやろうと 思う奴に包丁を握らせろ

だから保養所、社員食堂の料理人も正社員なのである

お客様に 無意味な経営指標には 興味が無い

ROE・ROA・PBR、経営指標は色々あれど、
お客様には全く無意味な数字ばかりである
お客様やマーケットのお役に立つ指標を設定するべきである

企業には社員が安心して、 安定して働ける職場を提供する 義務がある

1人の労働力ではなく、
1人の人生を預かる気持ちが必要である
人の人生のいいとこ取りをしない

企業の成長と共に 人が成長する

人を成長させると、企業が成長する考えるのは
カンチガイだと思う

教科書にない経営

教科書通りでうまくいくなれば、
世の中は成功者で溢れている
世の中には教科書にはない面白い答が山の様にある

苦勞の多さが判断力となる

苦勞から逃げることなく生きていけば、
判断力、人間力が高まる

苦勞はあれど、悩みなき人生

苦勞は自分で解決できるが、悩みは自分で解決できない
苦勞を悩みと考えなければ人生は変わる

志を持てば、やるべきこと、 進むべき方向が見える

何のために事業をしているのかという志があれば、
やるべきことと、進むべき方向が見える

ご注文は、不便な会社から 便利な会社へ流れる

利便性に勝る戦略はない
勇気、努力、根性、熱意は大切だが、
それだけで勝負のつく時代ではなくなった

自覺に勝る教育なし

自分はその気にならなければ、ムダな教育となる

社員は社長を映す鏡である

愛想が悪い会社、不親切な会社、誠実でない会社、
すべて社長を映している鏡である

社長が修羅場なら、 社員は地獄である

過去の苦境、修羅場から立ち直った話を
武勇伝として話したがる社長がいるが、
社長が修羅場なら、社員は地獄である
苦境は回避できるものであり、
修羅場なんてない方がよい

取捨善^{セン}択

判断は得か損かではなく、善か悪かで判断するべき
取捨^{セン}銭^{ゼン}択の判断ばかりでは結果は凶となる

常識だけでは、 常識を越えられない

何事も常識通りにやっていたならば、
成長はなかったと思う

数値目標と能力目標

目標と言えば数字ばかりであるが、
こんな能力を持った会社になりたいという能力目標も
重要だと思う
能力目標の設定がデジタル化推進のカギとなる

多数決の答が 必ずしも正しいとは限らない

本質を見抜くチカラを高め、
多数決に惑わされてはならない
多数決は結果に無責任となる

誰もが考え、 誰もが進む方向に 成功の文字はない

人が思いつかないことをヤル、人がやらないことをヤル

知識は有限、知恵は無限

経営には独創力が必要である
知識と知恵を掛け合わせて、
誰も思いつかない発想を生み出さなければならない

敵がいなのは 味方がいない証拠である

八方美人の経営戦略では敵はいないだろうが、
きっと味方もいないのだと思う
衝突を恐れず、経営方針を貫くべきである

問屋を極める、究める

問屋不要論は間違いである
本来の問屋の役割を果たしていないだけである

人の苦勞の上にあぐらをかくな

会社は自動運転ではない
誰かが考え、進路を進めている
何の苦勞もなく、人の努力にただ乗りしてはならない

人は自分の苦勞には オーバーである

自分の苦勞を大袈裟に語ることなかれ

人前で恥をかかねば 人は育たず

誰しも人前で恥はかきたくない
ならば恥をかかぬように頑張ればよいのである

物流投資 イコール M&Aである

売上の足し算よりも、
自力成長のオーガニック企業であるべきだ

持つ経営

会社の大動脈は他人資本に依存しない
リースが得か損かの問題ではない

やめる経営戦略

経営戦略と言えば足し算ばかりだが、
やめるという経営戦略も必要である