

経営者への活きた言葉

「事業の寿命30年」(その2) 三品 和広(神戸大学大学院教授)

1. 日本の企業は1980年代になって、創業経営者からサラリーマン経営者への交代が進んだ。その結果、経営が管理一辺倒になってしまった。企業が大きくなっても、従業員やお客、取引先を守るために、建設のフェーズから管理のフェーズに移ることはやむをえないが、守り一辺倒では次の事業が生まれないことが今の日本の閉塞^{ヘイソク}状況を生んでいる。
2. 小学校しか出てない創業経営者から東京大学法学部を出たような管理型経営者に替わると、減点主義でミスをしない経営になり、建設派の居場所がなくなる。米国では100年経っても元気な会社は次から次へと新しい事業を建設している会社だ。
GE(ゼネラル・エレクトリック)は、白熱電球と発電機の会社から家電、ジェットエンジン、原子力発電、金融、メディカルに展開した。
3. IBMはハムのスライサーの行商から出発して計算機へ移り、コンサルティングへと変身した。米国では2ケタ成長、2ケタ営業利益率を上げ続けている企業が多く、そうでなければ淘汰される。「大企業病」という言葉はない。

(参考:「週刊東洋経済」2011年7月30日号)

ワンポイント経営アドバイス

弱点を前向きな思考で強みに変える 高柳 正盛(日経トップリーダー編集長)

1. 体が弱い、学歴がない、零細企業だった…。
松下幸之助は中小企業経営者として、さまざまな弱点を抱えていました。しかし、そこから逃避せず、前向きに思考することでそれらを強みに変えてしまうことができたのです。
2. 体が弱く、無理が利かないから仕事を大量に処理することができない。だから自然に人に任せられる。学歴がないから他人の話に素直に耳を傾けられるので、仕事で疑問点を残さずに済む。
小さな会社の社長だからこそ、経営全体の要諦をつかめる一といった具合です。

(参考:「日経トップリーダー」: 2011年10月号)