

経営者への活きた言葉

突出した人間を作ること 遠藤 功(早稲田大学ビジネススクール教授)

1. 私は日本企業が総崩れだとは思っていません。ダメな企業とそうでない企業に2極化しているということです。実際、厳しい環境にもかかわらず、最高益を上げている企業、成長している会社もあります。日本の企業が全部ダメというわけではありません。この時代環境の中で国の成長に依存し、それに乗っかっているだけの会社はダメになっていきますが、自分で成長や需要を作れる会社はどんな環境にあってみ生き延びられる。成長創造型の会社しか勝ち残れない環境にいるわけです。
2. 現象面で現状を見ると、大規模会社はダメで、中堅企業は比較的元気。実は、これは偶然ではありません。数千億円、数百億円規模の会社なら日本人のリーダーでも回せます。しかし、数兆円規模の会社になると普通の日本人のリーダーでは回しきれない。
3. 日本でリーダーシップ教育を重視してこなかったのは事実でしょう。きちんとした実務家を育てることはしてきましたが、実務家は必ずしもリーダーではありません。だから、実務家としては何とかありますが、リーダーのポジションになるとダメになってしまう。つまり突出した人間を作ることが嫌がってきたのです。

(参考:「日経ビジネス」2013年2月11日号)

ワンポイント経営アドバイス

電機復活の5つの提言

1. 不名誉な日本記録。2009年3月期に日立製作所が計上した7873億円の最終赤字は、日本の製造業として過去最大の赤字でまだ破られていない。しかし、その後、日立が勢いを取り戻したのに対し、パナソニック、ソニー、シャープは巨額赤字に苦しんでいる。
2. 現在の苦況から脱出するための「電機復活の処方箋」として、次の5つを提言したい。
①花形事業に固執しない。テレビ、スマホは撤退も。②たとえ利益が出ていても、ノンコア事業は切り捨てる。③主導権にこだわらず、大きな再編に踏み出す。④ハードの切り売りから、サービス中心の商売へ。⑤「いいモノなら売れる」という品質神話から脱皮する。

(参考:「週刊東洋経済」:2013年2月2日号)経営者のための営業学