

経営者への活きた言葉

いかなる時代環境においても利益の出せる仕組み 大山 健太郎(アイリスオーヤマ社長)

1. 2011年度、大震災にもかかわらず、アイリスオーヤマの単体売上は初めて1000億円を突破した。グループ売上2350億円。不思議な会社である。収納ケースや園芸用品など、実に1万4000アイテムの製品を生産し、「選択と集中」の対極を行きながら、10%近くの営業利益をキープしている。1980年代に園芸ブーム、ペットブームを主導し、今LED照明で世界トップクラス。財務的には実質無借金である。
2. 19歳で社長になり、27歳の時、東大阪の工場が手狭になり、仙台に新工場を建設した。家業を継いだとき、500万円だった年商が10億円に届くまでになった。そこで1973年のオイルショックにぶち当たる。社員150人のうち半数に辞めてもらった。ほとんどが自分より年長であり、社員というより、身内同然だった。心底こたえた。どんなことがあっても、二度とリストラをしてはいけない。アイリスオーヤマの経営理念の1番目は「企業の目的は永遠に存続すること。いかなる時代環境においても利益の出る仕組みを確立すること」。その思いはこのとき固まった。
3. 「開発はあくまで生活者目線。今日の満足は明日の不満」が大山の口癖である。以来、毎年1000アイテムの新製品を開発し、売上に占める新製品比率は50%以上。生活者の不満、不便を追って、どんどんフロンティアは拡大する。その結果が1万4000のアイテム数だ。広がり、変化することが「いかなる時代環境においても利益の出せる仕組み」なのである。

(参考:「週刊東洋経済」2012年9月15日号)

経営者のための理念・哲学

心で動くチームづくり 山中 伸弥(京都大学iPS細胞研究所所長)

1. やっぱりメンバーが本当に、「心」で動いてくれないとダメですね。決して給料が高いわけでもなし、ミッションは難しく、時間もかかる。だから、心意気で動いてくれる人をどれだけ集められるかは本当に大切だなと感じます。一年、二年は心意気で持つんですが、それが五年、十年となったら心意気を持続するのが非常に難しい。
2. これは何事もそうだと思います。スポーツ選手の場合、選手本人はいいですよ。自分は金メダルを取るんだという目標があるからモチベーションは維持できる。でも一人じゃ絶対にダメです。それを支える人がたくさんいて、その人たちのモチベーションが続くかどうかが大切なところで、それをつなげるものは「心」しかない。自分のことは差し置いても「こいつにメダルを取らすんだ」という支える人たちの思いが不可欠です。しかしそういうプロセスを踏んでいけるのは、実は一握りの人じゃないかと思います。

(参考:「致知」:2012年11月号)