

経営者への活きた言葉

決断に際して四つの優先順位(ドラッカー) 牛尾 治朗(ウシオ電機会長)

1. 市場経済というものは本来、企業を担う経営者が前向きにチャレンジする場であり、楽観と楽観が戦い、最も強い楽観が生き残る制度ともいえる。アベノミクスには、市場がそうした本来の活力を取り戻す効果が期待されます。約30年前、ジャパン・アズ・ナンバーワンと謳うたわれた絶頂期の日本経済を支えていたのは、企業のTQC(全社品質管理)運動でした。
2. これは各職場の抱える問題点を様々な工夫改善を重ねて克服し、その優劣を競うことによって、全社の活性化を図るものです。そこで最も優れた成果を上げた職場が、翌朝にはその最高の状態をあえて最低ラインと考え、さらに改善努力を重ねたというエピソードもあるくらい徹底した取り組みでした。
3. もう一つ、多くの日本の経営者の精神的拠り所となったのが、アメリカの経営学者ピーター・ドラッカーの哲学でした。ドラッカーは、決断に際して四つの優先順位というのを説いています。第一に、過去ではなく未来を選ぶ。第二に、問題ではなく機会に焦点を合わせる。第三に、横並びではなく独自性を持つ。第四に、無難で容易なものではなく、変事をもたらすものを選ぶ。そしてこの四つを選ぶのは見識ではなくリーダーの勇気であると主張しています。

(参考:「致知」2014年7月号)

ワンポイント経営アドバイス

激動と変化は大歓迎(ドン・キホーテ)

1. ジャングルのような売り場に高級ブランド品から家電、食品まで幅広く扱うドン・キホーテ(約280店)。独自の仕入れルートで調達した商材を、「驚安価格」で販売する。流通業界では異例の24期連続増収増益を続けてきた。そのドン・キホーテが「消費増税後は、あえて利益を吐き出す」(安田隆夫会長)とブチ上げた。近年、粗利益率の改善を続けてきたが、この粗利益を原資に、消費増税後にさらなる驚安価格を打ち出す方針だ。粗利益率低下を覚悟で、増税分3%以上の値下げを行う。
2. 同社が自らの利益を削ってまで値下げを仕掛けるのは、過去の経験則があるからだ。流通業界の異端児・安田会長は、「激動と変化は大歓迎」と不適な笑みを浮かべる。

(参考:「週刊東洋経済」2014年4月5日号)