

社長の経営哲学の構築にお役立ちする

税理士法人 優和

経営者への活きた言葉

TEL 03-3455-6666
FAX 03-3455-7777

経営者への活きた言葉

大企業とベンチャーの良さを両立させる 碓井 稔（セイコーエプソン社長）

1. 企業としての「基礎力」がないとコストダウンも商品開発もずるずると遅れてしまいます。「基礎力」とは、品質を改善したり納期を守ったりといった「規律」です。体系的に技術の本質を見て、組織全体で基礎力を高めておかないと、危機の時に対応できない。アイデア勝負の個人プレーに頼ると持続性はなくなります。
2. モノづくりの会社は、品質や納期を絶対に妥協できません。それに加えて、ベンチャーのように一人ひとりのユニークなアイデアを躍動させて、活躍してもらう。大企業としての「規律」と、個々のユニークな発想である「躍動」。エプソンはこの2つを今年のキャッチフレーズにしています。
3. 企業としての基礎力があるからこそ安心して新しいものにチャレンジできる。でも、社員の動きが規律に縛られて標準化してくると、新しいことに挑戦できない。そのため、挑戦するときは既存の事業部から別組織にして、自由にやらせます。こうすると、大企業とベンチャーの良さを両立できると考えています。

（参考：「日経ビジネス」2018年12月10日号）

新規成長分野

異業種参入で競争激化（24時間ジム）

1. プールやスタジオはないが、24時間無休で会費も安い。そんな新業態の小型ジムが全国で急増し、多くの会員を集めている。そのジムには筋力トレーニングやランニングなどのマシンしかない。しかもコンビニより多少広い程度で、夕方以降はスタッフもいない。こうしたマシンに特化した24時間営業の小型ジムが、フィットネス業界に大旋風を巻き起こしている。
2. 比較的初期投資が軽く参入障壁が低いため、飲食・サービス業や不動産業など異業種が各地で続々と開業、全国で1000店以上にまで増え、24時間ジム同士の競争も激しくなってきた。流通業界では、かつて大きな店舗を構える百貨店や総合スーパーが一時代を築いたが、コンビニやドラッグストアが台頭した。フィットネス業界も今、大きな変革期を迎えている。

（参考：「週刊東洋経済」：2018年12月1日号）

経営者のための危機管理

自国でのモノづくりへ帰帰

藤田 浩之（米国商務省長官顧問などを歴任）

1. 現在の米国がかかえている貿易不均衡になったことには理由がある。上場企業の経営者は、市場の評価を気にして短期的な利益追求に陥りがちだ。資本主義における効率、要するに利益を上げるために米国企業の多くはコスト低減の観点から、生産拠点や工場を海外に出してきた。米国内にはサプライチェーンもいなくなり、気が付けば競争力のある価格では何も作れなくなった。
2. 結果、海外から調達せざるを得なくなり、このことが貿易不均衡となっている根源だ。モノによっては中国からしか手に入らない場合もあり、国防の観点からも脅威となってきたことに、米国は身をもって気付き始めた。この貿易戦争を発端に、コスト削減を最重要課題として利益を上げる従来のビジネスモデルは見直す必要がある。

（参考：「WEDGE」2019年2月号）

古典に学ぶ

幼少時に良習慣を

（解説）ことに習慣は少年時代が大切であろうと思う。記憶の方から言っても、少年時代の若い頭脳に記憶したことは老後に至っても多く頭脳の中に明確に存している。経書でも歴史でも、少年の時に読んだことをもっとも覚えている。それゆえにこの時期を外さず良習慣をつけ、それをして個性とするようにしたいものである。

（参考：渋沢栄一「論語と算盤」：国書刊行会）