

お忙しくても、約 2 分間で読めます

ハートフル・ワード (心からの言葉)

山内公認会計士事務所

TEL 098-868-6895
FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

「判断」「決断」「断行」の三つの断が重要 西田 厚聰（東芝社長）

1. 西田厚聰社長は、就任から 2 年半、5 兆円台を漂っていた売上高は 7 兆円台に飛躍し、400 円台の株価は約 3 倍の 1200 円近くにハネ上がった。経営改革に成功した企業は、危機をバネにするものだ。だが、東芝は際立った危機に直面したわけではないのに、緩慢な低落傾向からいつのまにか抜け出した。
2. 社長就任当初から言っている「センス・オブ・アージェンス」は、せいぜい危機意識といったところでしょう。危機感とは明らかに違う。それをどうやったら持てるのか。視野を広げて世の中を見る。市場を見てみれば当然競合相手がいる。そことどうしてこんなに力の差があるんだろう。そうすれば彼我の差がわかってくる。ただ、それだけでは危機意識は起こらない。私が言ってきたのは自分に厳しく、相手に甘くすることが重要です。
3. 事業というのは、いろいろな過去の知識や経験、あるいは情報をベースにして、まず、どういう判断ができるかという判断力。次に事業の方向を決める、つまり決断をする。そして、決断した後に断行する。「判断」「決断」「断行」という三つの断が重要なのだが、最初のこの判断が一番重要です。

(参考：「週刊東洋経済」2007 年 12 月 8 日号)

経営者のための理念・哲学

リコーの三愛精神

桜井 正光（リコー会長）

1. 創業時から継承されているリコーの精神に、「三愛精神」があります。「人を愛し、国を愛し、勤めを愛す」。この三つの愛に込められた意味というのは、ここではとても語り尽くせない深いものがあるのですが、あえて一言で言うとしたら、「そのために」ということになります。相手の立場に立って活動しようということ。人のため、国のため、会社のために精いっぱい活動しようということ。この精神は今後も当社が貫いていくべき指針です。
2. 業績を向上させるためにはいろんなことをやりますが、一つひとつの戦略や施策が業績にどう結びつくかということには非常にこだわります。気を抜くと、どんどん求めるものが逃げていって、逆に間接的な業務がどんどん増えてくる。ですから、戦略や施策の業績への反映を徹底してチェックする。プロセス改革が大事なのです。

(参考：「致知」：2008 年 3 月号)

経営者のための営業学

販売先を 50 店に限定

1. 「十四代」という銘柄の日本酒がある。豊かなコクと爽やかな後味、リンゴや梨、メロンなどを思わせる上品な味わいが特徴で、日本酒好きには絶大な人気を誇る。幅広い人気を反映してこの「十四代」は、今や最も入手困難な酒の一つになっている。酒販店では抽選で当たらないと買えないし、インターネットの通信販売では定価の 5~6 倍で売られている。居酒屋などでは奪い合いの状態で「十四代」を置いているというだけでよい PR になり、客が呼べるほどだ。
2. 当初、高木酒造（山形県村山市）の元には、取引を求める酒販店が殺到した。しかし、いたずらに取引先を増やすことをしなかった。「十四代」を扱う酒販店を全国約 50 店舗に限定し、大手量販店やインターネットの通信販売業者などには一切商品を流さない方針を貫いた。造る量が少ないこともあって、取引先を増やすと商品が行き渡らず、かえって迷惑をかけてしまうからという理由からだった。

(参考：「日経ビジネス」2007 年 12 月 10 日号)

古典に学ぶ

公私の区別

「官署に在りては、言の家事に及ぶを戒む。家に在りては、則ち一に官事をもたらずこと勿れ。公私の弁は仕える者の大戒なり」

(訳) 役所において、自分の家のことを話してはならない。また、自分の家にいるとき、少しでも役所のことをもらしてはならない。官に仕える者が大きく戒めねばならないのは、公私の区別をはっきりつけることなのである。

(参考：佐藤一斎「言志四録」：PHP 文庫)