

お忙しくても、約 2 分間で読めます

山内公認会計士事務所

# ハートフル・ワード (心からの言葉)

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

## 経営者への活きた言葉

### 「事業の寿命 30 年」(その 2) 三品 和広 (神戸大学大学院教授)

1. 日本の企業は 1980 年代になって、創業経営者からサラリーマン経営者への交代が進んだ。その結果、経営が管理一辺倒になってしまった。企業が大きくなっても、従業員やお客、取引先を守るために、建設のフェーズから管理のフェーズに移ることはやむをえないが、守り一辺倒では次の事業が生まれないことが今の日本の閉塞状況を生んでいる。
2. 小学校しか出てない創業経営者から東京大学法学部を出たような管理型経営者に替わると、減点主義でミスをしなない経営になり、建設派の居場所がなくなる。米国では 100 年経っても元気な会社は次から次へと新しい事業を建設している会社だ。GE (ゼネラル・エレクトリック) は、白熱電球と発電機の会社から家電、ジェットエンジン、原子力発電、金融、メディカルに展開した。
3. IBM はハムのスライサーの行商から出発して計算機へ移り、コンサルティングへと変身した。米国では 2 ケタ成長、2 ケタ営業利益率を上げ続けている企業が多く、そうでなければ淘汰される。「大企業病」という言葉はない。  
(参考:「週刊東洋経済」2011 年 7 月 30 日号)

## ワンポイント経営アドバイス

### 弱点を前向きな思考で強みに変える

#### 高柳 正盛 (日経トップリーダー編集長)

1. 体が弱い、学歴がない、零細企業だった…。松下幸之助は中小企業経営者として、さまざまな弱点を抱えていました。しかし、そこから逃避せず、前向きに思考することでそれらを強みに変えてしまうことができたのです。
2. 体が弱く、無理が利かないから仕事を大量に処理することができない。だから自然に人に任せられる。学歴がないから他人の話に素直に耳を傾けられるので、仕事で疑問点を残さずに済む。小さな会社の社長だからこそ、経営全体の要諦をつかめる一といった具合です。

(参考:「日経トップリーダー」: 2011 年 10 月号)

## 新規成長分野

### 家事代行サービスに小売業が参入

1. 家事代行サービスを手がける小売業者が相次いでいる。6 月にはビックカメラが一部店舗で、7 月にはセブンイレブン・ジャパンが東京都と神奈川県約 180 店舗で試験販売を開始。ともに取り扱うのは家事代行のカジタク (東京都中央区) が提供する「家事玄人 (カジクロウト)」と呼ばれるサービス。台所の清掃や布団の丸洗いなど家事作業を個別にパッケージ化したものだ。
2. 産地を明示した食材を使う家事代行や節電を意識したエアコン掃除など、震災後広がる食への安全意識や節約志向の高まりに配慮したサービスにも人気が集まっている。男性が離れて暮らす両親を気遣いプレゼントするケースも増えた。競争が激化する小売業にとり、こうしたサービスが今後貴重な差別化商品になるかもしれない。

(参考:「日経ビジネス」2011 年 8 月 1 日号)

## 古典に学ぶ

### わがまを元氣と誤解するな

「人と争って自分が間違っておっても強情を張り通す、これが元氣がよいと思ったら間違いである」  
現代の言葉でいうと、「人と争ったときに、たとえ自分が間違えていても、我を通す。それは「元氣がいい」というのとはまったく別ものである。  
(参考: 渋澤健「渋沢栄一 100 の訓言」: 日経ビジネス人文庫)