

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

良質な経験で鍛える 金井 壽宏 (神戸大学大学院経営学研究科教授)

1. 本田宗一郎氏とともにホンダを世界企業に育てた藤沢武夫氏は、資金繰りなどを担当していて、夢を追う本田氏と異なり、会社の経営が心配で眠れない日が何日も続いたといいます。修羅場をくぐっていくことで、経営者はリーダーとして歩む力が磨かれます。創業者に独自の哲学や理念を持つ人が多いのも、多くの修羅場を経験したからです。
2. リーダーシップの条件としていちばん重要なことは、その役割を維持すること、途中で投げ出さないことです。また、リーダーが夢や希望を抱き続けるために必要なことは、自分を鼓舞し、危機を乗り越えるためのよりどころを、心の中に持つことです。
3. リーダー育成で重要なことは、どんな経験をくぐるか、誰に鍛えられるかです。米国で企業の経営幹部に「リーダーシップを発揮するうえで有益だった経験」について尋ねたところ、第1に「仕事上の経験」、第2に「主に上司などとの関係性」、第3に「研修」という結果になったとのこと。特に良質な経験が、リーダーになる人を鍛えるのです。
(参考:「週刊ダイヤモンド」2011年12月24日号)

経営者のための営業学

「お客様が先、利益は後」の経営理念

宇都宮 恒久 (中央タクシー会長)

1. 昭和 50 年、28 歳でタクシー会社をつくりました。28 歳の時、MK タクシーの青木定雄オーナーに出会い新たなビジネスとして空港便を紹介されました。ところが地元の松本空港では、便数、乗車率ともに低くてとても採算が合わない。そこで、パッと浮かんだのが、成田空港だったのです。すぐに長野から成田まで走ってみると 3 時間半で着きました。価格を JR より安い 8500 円に設定し、24 時間受付、1 名様からでもお送りするという立上げました。
2. しかし、赤字が 3~4 カ月続き迷いはじめたとき、ヤマト運輸の小倉昌男さんの本がヒントになりました。宅急便も最初 5 年間は赤字が続いたそうです。その小倉さんが赤字の時に言い続けたのが、「サービスが先で利益は後」ということでした。それに感動して当社も「お客様が先、利益は後」という理念を掲げました。おかげさまで空港便は半年後に黒字転換し、空港便は売上げの 6 割を占める事業の柱になりました。

(参考:「致知」:2012年3月号)

経営者のための危機管理

町工場減少の原因

野口 悠紀雄

(早大大学院ファイナンス総合研究所顧問)

1. 1990 年秋以降、町工場は減少している。2010 年末の工場数は大田区が 4000 カ所前後、東大阪市が 5600~5700 カ所といわれる。大田区の工場数はピークの 1983 年には 9190 カ所だったので、半数以下に減少したことになる。東大阪市の町工場は、1983 年のピークから 4 割程度減少した。
2. 町工場減少の原因としてこれまで言われてきたのは、事業主の高齢化と後継者不足、それに宅地化の影響である。工場が移転した跡地にマンションなどの住宅が建つと、音や振動に対する苦情が増える。それがさらに減少を加速する。新興国の成長によって低価格製品の輸入が増えたこと、製造業の国内市場が縮小したことの影響も大きい。

(参考:「週刊東洋経済」2011年12月10日号)

古典に学ぶ

短所を直すより、長所を伸ばそう

「長所はこれを発揮するに努力すれば、短所は自然に消滅する」

(解説) 自分の長所を見つけて、それを伸ばすように努めれば、短所はいつの間にか、消えてしまう。

(参考: 渋澤 健「渋沢栄一 100 の訓言」: 日経ビジネス人文庫)