

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

社長業は1つの「係」 末川 久幸 (資生堂社長)

1. 私の辞書に「前例踏襲」という言葉はありません。去年もこうやっていましたからと言うと説明は楽です。減点法だとチャレンジに失敗すると怒られる。そうじゃなくてチャレンジしたということで加点してあげないといけない。「世の中やお客様は変わっているじゃない、それなのにやり方は同じでいいの？」と言うとみんなハツとなります。これは評価システムだとかで、我々の方が常に考えておかないといけない問題です。
2. 私は年 (52 歳で社長に就任) とか、基本的に関係ないと思います。社長の肩書って何だろうと考えますと、社長もやっぱり「係」です。まずは自分で信じたことを自分の責任でやる。ただその前に相談やコミュニケーションで風通しをよくする。経験がない分、最初に思いを伝えておかないと、逆に間違ってしまうことが多いです。
3. 社長になると、いい情報しか上がってこないと言われます。それは絶対にダメだと思っているので、できるだけ多くの人と会う機会を増やしています。お店まで行くし、大手ドラッグストアの社長のところにも話を聞きに行く。できるだけそこから吸い上げていきながら、何かあった時には判断する。最後はやはりお客様ですから、それが軸であれば間違わないと思います。

(参考:「日経ビジネス」2012年2月27日号)

新規成長分野

新たなテーマパーク「トロッコ列車」

1. 嵯峨野トロッコ列車は、今年年間乗客数 93 万人 (2011 年) を誇る超人気の観光列車である。貨車を改造したトロッコは、京都の西、嵯峨一嵐山一亀岡の約 7.3 km を結ぶ。時速 25 km でゴトゴトと振動音を立てながら景勝地を走る。このルートはかつて JR 山陰本線の一部だった。保津峡溪谷を縫うように走り鉄道ファンを魅了してきたが、高速化に適さなかったことから 1987 年に廃線が決まった。
2. 観光に転用できないか、地元の強い要請を受けて作られたのが嵯峨野観光鉄道 (京都府右京区) だった。長谷川一彦社長はトロッコ列車を「テーマパーク」に例える。「テーマパークには四つの成功要素が必要だ。テーマの明確性、価値観、アクセスの良さ、新鮮味」。京都の自然を肌で味わい、乗車料金は片道 600 円、JR 山陰線と直結の立地、これがトロッコ列車の売りである。 (参考:「週刊東洋経済」:2012年2月25日号)

経営者のための経済学

円高で赤字は競争力がないから

野口 悠紀雄 (早稲田大学ファイナンス経営研究所 顧問)

1. 日本の製造業が巨額の赤字に落ち込むのは、円高のためだと言われる。「これほどの円高では、日本国内でのものづくりはできない」との声が、さまざまな経営者から聞こえる。しかし、こうするのは、競争力がないからである。製品に競争力があれば、価格を引き上げても収入は減らさずにいられる。あるいは、積極的に増やすことができる。
2. 「円高だから売り上げが伸びない。利益が減少する」というのは、価格を引き上げられないこと、すなわち、製品がコモディティ化したことの告白である。あるいは、国内の生産設備に見切りがつけられないからである。変化する情勢に対応できず、責任を他に転嫁しようとしているだけのことだ。「円高で日本がつぶれる」というのは、言い訳にすぎない。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2012年2月25日号)

古典に学ぶ

親孝行とは、親のおかげでできるものだ

「孝行は親がさしてくれて初めて子が出来るもので、子が孝するのでは無く、親が子に孝をさせるのである」
(訳) 親孝行とは、親にそれを受ける気持ちがあれば、子どもだけがやろうとしても、できるものではない。子どもが親孝行をするのではなく、親が自然と、子どもにさせるのである。

(参考: 渋澤健「渋沢栄一 100 の訓話」: 日経ビジネス人文庫)