

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

会社の経営の 90%は論理的で分析的な仕事 中村 克己 (元ルノー副社長、前カルソニックカンセイ会長)

1. 会社の経営はクルマ作りと似ているところがあります。技術者がいいクルマを作ろうとすれば、いいエンジンやタイヤなど部品を集めますね。もちろん、集めただけでは駄目。思うような性能が出ないとき、どの部品にどんな問題があるのかを徹底的に調べ、解決策を見つけます。経営だって同じです。会社が赤字に陥った。品質問題が発生した。こうした問題も、会社全体をクルマという「製品」として捉えれば、各事業部門を「部品」とみなして考えることができます。
2. 会社の性能を測る尺度が利益といえます。なぜ、利益が出ないのか。どこの部門に問題があるのか。細かく分析していくと、例えば、ある部門の固定費が高いことが分かってくる。では、その理由は何なのか。手戻りが多く無駄が多いのか、そもそもやれる力量がないのか。そうやって問題の根本的な原因を探り、打つべき手を考える。こうしたやり方は、技術者が論理的に分析した結果をベースに議論するやり方そのものです。
3. だから、私はエンジニアたちに言います。「会社の経営の 90%は論理的で分析的な仕事の進め方。君たちは経営者になる上で有意義な経験をしているのだ」。では残りの 10%は何でしょうか。問われるのは人を動かす力量でしょう。

(参考:「日経ビジネス」2017年9月18日号)

経営者のための理念・哲学

太宰治の言葉 童門冬二 (作家)

1. 私は 70 年来のデザイナー (作家の太宰治)。信条は「起承転々へ結なしでストップがかかるまで、転がって生き抜くつもり」。それを支えるのが太宰の言葉だ。三つの要素がある。①彼は何よりも人を喜ばせるのが好きであった、②微笑もて正義をなせ、③「私はなんにも知りません。しかし、伸びて行く方向に陽が当たるようです」。
2. ③は居丈高に人を責めないということだ。鬼の首でも取ったように小さな失敗をとがめ、人を決め付ける人がいる。起こったことを協同で解決しようとする主義だ。③は、私は、お天道様の光 (陽光) が当たっている所へ歩いていくのではなく、「自分の行く所には、必ず陽が当たるんです」と言っているように受け止めている。

(参考:「週刊東洋経済」:2017年9月2日号)

経営者のための営業学

出店を加速するニトリ (1000 店目標)

1. 家具・インテリア製造小売りの最大手であるニトリの店舗数が 10 月上旬に 500 店舗に達しようとしている。ニトリは現在、2003 年から 2032 年まで第 2 期 30 年計画 (目標は 3000 店舗、売上高 3 兆円) の中間地点に差し掛かっている。創業 50 周年を迎える節目の今年に、500 店舗を達成することは以前からの目標だった。
2. 急成長を下支えした要因の一つは、2011 年から始めた新業態の「デコホーム」にある。生活雑貨が中心の小型店舗で年間出店数は右肩上がりが増えていく。国内合計 450 店舗のうち、デコホームはすでに約 60 店舗と 1 割以上を占め、さらに今後 3 年間で 100 店舗に拡大する。小売業を取り巻く経営環境は厳しさが続くが、ニトリは 30 期連続の増収増益を続けており、2022 年の「1000 店舗、売上高 1 兆円」に向けて出店をさらに加速する。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2017年10月7日号)

古典に学ぶ

まず論語を熟読せよ

(解説) 私は人の世に処せんとして道を誤まらざらんとするには、まず論語を熟読せよというのである。現今世の進歩にしたがって、欧米各国から新しい学説が入って来るが、その新しいというのは我々から見ればやはり古いもので、既に東洋の数千年前に言っておることと同一のものである。欧米諸国の日進月歩の新しいものを研究するのも必要であるが、東洋古来の古いものの中にも棄て難い者のあることを忘れてはならぬ。

(参考: 渋沢栄一「論語と算盤」: 国書刊行会)