



長期低迷を招く五つの大罪

おきなわF B短信(7)
(1分間で読めます。)

平成21年2月23日(月)

ハートフルワードは約6年間続けて、300回を超えた。
これも佐々木大兄のおかげという外はない。
その中で、やはり一番好きな言葉はドラッカーである。

(P.F.ドラッカー)

立派な企業が長期低迷に入る。いずれの場合も主たる原因は、事業上の五つの大罪の少なくとも一つを犯したことによる。

第一の大罪は、利益幅信奉である。コピーほど急速に大きな成功を収めた製品はない。しかし先行者は、機能を追加して利益幅を拡大した。消費者の多くは単純な機能で十分だった。そこへ、競争者が現れて市場を奪っていった。

第二の大罪は、高価格信奉である。これもまた、競争相手を招き入れるだけの結果になる。

第三の大罪は、コスト中心主義である。コストを積み上げ、それに利益幅を上乗せすることによって価格を設定し、その拳句に市場を失った。

第四の大罪は、昨日崇拜である。昨日を重視し、明日を軽んじる。

第五の大罪は、問題至上主義である。機会を放っておいて目の前の問題にかかりきりになる。

この五つの大罪については、言い訳は許されない。絶対に負けてはならない誘惑である。