

お忙しくても、約 2 分間で読めます

ハートフル・ワード (心からの言葉)

山内公認会計士事務所

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

経営者への活きた言葉

仕入先きの買い叩きは顧客離れを招く 安部 修仁 (吉野家ホールディングス社長)

1. 食品の値上げが相次いでいる。原油や穀物の相場が高騰しており、企業の収益が厳しい状況はよく分かっている。それでも、私は吉野家グループの経営陣に、今はあえて「低価格の観念」を説いている。世の中を見ていると、「質が高ければ価格を上げてもいい」という風潮が強まっている。しかし、これは企業にとっては非常に危険な考えを含んでいる。それは、価格にこだわりを持ち続けていないと、結果として、他社が簡単に真似できないビジネスモデルを組み立てることができないからだ。
2. もちろん、未来永劫、値上げしないというわけにはいかないから、経営者はどこかのタイミングで価格改定を判断する必要がある。そうであったとしても、社内では価格を抑える力を養っておかないと、本当に顧客が満足する価格作りができなくなる恐れがある。他社がこぞって価格を上げているし、現実問題としてコスト負担は増えているのだから、自分たちも値上げするというのは実に甘い。
3. 一般に仕入先に「安くしろ」と言えば、多くの場合は「はい」と言って対応してくれる。その代わり、仕入れ先は自らの粗利を維持しようとする。その結果、品目は同じであっても、質が低くて単価が安いモノを探してくる。だから、仕入先を買い叩く作業は、商品の価値を脆弱にし、顧客離れを招く結果につながる。単に「安くしろ」と言うことほど、稚拙でばかばかしい話はない。まずは商品担当者が、質に対するスペック基準をはっきり定めておく必要がある。そして、その基準を厳守したまま、どう安くしていくかに取り組んでいくことが大事だ。

(参考:「日経ビジネス」2008年3月3日号)

経営者のための営業学

部品点数の急増が操業度上昇につながる
村田 恒夫 (村田製作所社長)

1. 電子部品は日系企業が世界生産シェアの約半分を占め、圧倒的な競争優位にある。その代表商品であるチップ積層セラミックコンデンサーで世界シェア推定 35%と首位に立つのが村田製作所だ。ITバブル後の在庫問題は、部品の作りすぎというよりも、セットメーカーやEMS (電子機器の受託生産企業) からの過剰発注が大きな要因だった。その後、欧米メーカーではサプライチェーン・マネジメントが構築されており、当時と違って今の受注は実需に基づいている。
2. 電子製品の高機能化につれ、使用される部品の搭載点数は飛躍的に伸びている。ブラウン管テレビ1台に使われるコンデンサーは200個位だが、液晶テレビの32インチ以上になると700~1400個。こうした部品点数の急増が操業度上昇につながってきたわけで、今後もその傾向は変わらないでしょう。

(参考:「週刊東洋経済」:2008年3月8日号)

ワンポイント経済アドバイス

知識は絶対的な善ではない (P. F. ドラッカー)

1. 知識の世界は流動してやまない。今日の学部、学科、科目も意味を失う。もともとそれらのうち歴史をもつものはほとんどない。生物学と心理学、経済学と行政学、社会学と行動科学、論理学と数学、統計学と言語学などを分ける境界が無意味になった。これからは、学部、学科、科目の境界が陳腐化し、理解と学習の障害になる。現代社会の動力源としての知識は、仕事に使われて初めて意味を持つ。もはや仕事は、専門分野によっては定義できない。目的は単に学際的たらざるをえない。
2. これまでわれわれは、知識とその探求において、優先順位や限界について考えなければならなくなるとは夢にも思わなかった。しかし、他のあらゆるものと同じように、もはや知識も絶対的な善ではありえない。知識の探求において、優先順位の決定は容易ではない。だが、知識の探求には限界がある。使える資源に限りがある。ただし、不足しているのは、資金ではない。そもそも研究を行うのは金ではない。人である。

(参考:「週間ダイヤモンド」2008年3月8日号)

古典に学ぶ

忍の字

「心上に刃あるは忍なり。忍の字は好字面に非ず。但だ借りて喫緊寧耐と做すは可なり」

(訳) 心の上に刃があるのが忍の字で、残忍を想像するような良い字とはいえないが、この字を借りて気を引き締め、危険を避ける手段にするのはよい。

(参考:佐藤一斎「言志四録」:PHP文庫)