

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

景気が悪いときに大量に出店する 似鳥 昭雄 (ニトリ社長)

1. 会社経営に最も大事なものは長期ビジョン。経営には「戦略」と「戦術」がある。その戦略は 10 年、20 年の計画で、社長が 1 人で決めて変えない。戦術は専務や常務と少人数で決めていくが、5 年から 10 年でがらりと変える。
2. だんだんわかってきたことは、景気が悪いときに投資をして、景気がいいときは投資を控えるべきだという法則だった。だから経営者は、次に景気が悪くなるときの、先行きの予測が大事だ。いざ景気が悪くなると、土地も建物も安くなる。そうしたら、よそが出店しないときに狙って大量に店を出す。景気がよくなると今度は利益を蓄える、の繰り返し。初めはずごく度胸がいるが、一度経験してわかっしまえば、どうってことはない。
3. 流通業界も、総合スーパーとか百貨店とか、昔 1 位だった会社はだいたい倒産している。過去の栄光にすがっても、次の新しい局面は乗り切れないからだ。必ず矛盾が出てきて、その会社の中で内部から崩壊してしまう。それは人類の経験法則で逆うことはできない。
4. 世襲は全然考えていない。子供から後継者ができるのは奇跡だ。なぜなら、われわれ創業者は苦勞しているが、子供は全然修羅場をくぐっていないから。一人息子がいるが、子会社の部長止まりだ。家内は 10 年間一緒に経営したが、今は会社と無縁だ。家業から実業の世界に展開しなければその会社は潰れる。

(参考:「週刊東洋経済」2014 年 6 月 21 日号)

経営者のための営業学

百貨店の新規出店場所 (市役所)

1. 3 月 16 日の早朝、栃木市役所には、庁舎を取り巻くように多くの人々が並んでいた。その数 1000 人以上。なぜ、市役所にそれだけ多くの人たちが駆け付けたのか。その秘密は、市役所庁舎にある。その日、庁舎 1 階部分に東武百貨店栃木店がオープンしたのだ。実はその建物、2011 年に閉店した福田屋から無償譲渡された栃木市が、店舗活用策として市庁舎の移転を決めた。市民から「1 階部分に商業施設を」との要望で、市は出店者を募集した。
2. 都心百貨店でも、来店客が多いのは週末だけで、平日は閑散としている。しかし、市の職員が 800 人、市役所を訪れる利用者が 1 日当たり 2000 人程度居るため、平日の来店客数は週末とさして変わらないという。また、396 台収容できる駐車場を市役所と共用できるメリットもあり、売り上げは計画を大きく上回り、好調な船出だという。

(参考:「週刊ダイヤモンド」:2014 年 6 月 7 日号)

人事・労務について

会社のために発言する人材を発掘

小池 利和 (ブラザー工業社長)

1. 私より上の世代には、何のツテもない新市場の開拓に柔軟に挑んだり、いつ実現するか分からない先端技術を極めようとしたりする異彩を放つ社員が大勢いました。それが今では、会社の規模が大きくなって組織が整備されるにつれ、失敗を恐れてリスクを避ける社員が増えてきたように思えます。組織の秩序を乱さない社員が重宝されるためでしょう。
2. しかし、多彩な人材がぶつかり合わなければ、新しい事業は生まれません。失敗を恐れずに行動し、会社のために必要ならしっかりと発言する。そうした人材を生み出す組織をいかに維持するか。次世代や次々世代に向けて事業を転換し続けていくためには、異質な人間を排除せず、むしろ活躍できる環境を整える必要が経営者に与えられた課題です。

(参考:「日経ビジネス」2014 年 7 月 14 日号)

古典に学ぶ

抑圧なき政治

(解説) 人民が為政者の抑圧に対する反抗心を高めれば、天下は大乱に陥るであろう。人民の本性を軽視してはならぬ。人民の自然を抑圧してはならぬ。抑圧しさえしなければ政治はおのえずと成功する。聖人は自己の責任を自覚し、自己の価値を自覚しながらも、それを他に誇示しようとしなない。つまり、私意を捨てて、無為自然の「道」にのっとるのである。

(参考:奥平卓・大村益夫訳「老子・列子」:徳間書店)