

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

目指すゴールを A4 1 枚にまとめる 前田 修司 (セコム会長)

1. 既にある技術やインフラの延長線上で新しい製品やサービスを考えるのではなく、「こういうものがあつたらいいな」というゴールを先に考え、それをチームで共有する。それこそが、革新的な商品を生み出す条件であり、時代の変化に合わせて企業を進化させるために必要なことではないでしょうか。技術者としてセコムに入社した私は、そのことを数多くの新サービスの開発を通じて実感しました。
2. セコムのサービスは、カメラや通信機器など十数種類のハードが連動します。新サービスを立ち上げるには、数多くの機器の開発が必要となります。そのうち一つでも開発が遅れたり、考え方が間違ってしまったりとすると、いいサービスは提供できません。実際、数多くの失敗を経験しました。どうすればチームの足並みを揃えられるか、私なりにたどり着いた答えが、A4 サイズのパンフレットでした。
3. 開発に着手する最初の段階で、完成品のイメージを 1 枚の紙にまとめるのです。機能を説明する「説得商品」では、世に受け入れられません。差別化のポイントがひと目で分かるようにイラストを使ってシンプルに表現するのです。そうすることで、開発から営業まで、目指すべきゴールがはっきりします。

(参考:「日経ビジネス」2014年7月21日号)

新規成長分野

若手起業家による「旅」のテーマ

1. 日本政府観光局の統計によると、昨年の日本人出国者数は約 1750 万人と前年比で約 100 万人減だった一方、訪日外国人の数は初めて 1000 万人台を超え、今後も増加しそうな勢いだ。多様化する観光へのニーズに対応すべく外国人観光客とガイドをマッチングさせるサイト「Triple Lights」(トリプルライツ)を運営するのは、(株)トラベリエンス。ガイド登録できるのは通訳案内士の有資格者のみ。
2. 東京、大阪など 10 地域以上で、観光地めぐりから創造体験、一般家庭での料理体験といったひと味変わったツアーも提供する。「公共交通機関を利用したのでバスツアーとは異なる経験ができ、ツアー終了後も質問のフォローをしてもらえた」など、利用者が書き込む感想もガイド選びの参考になる。若手起業家による起業だが、旅という手段で世界と関わる意欲に注目したい。

(参考:「野村週報」:2014年9月1日号)

経営者のための営業学

B to Bへシフト (パナソニック)

1. 2018 年度に売上高 10 兆円を目標に掲げるパナソニック。2013 年度売上高は、約 7.7 兆円。5 年間で約 2.3 兆円増やす計算だが、注力中の車載、住宅と同様の大きな伸び幅を見込むのが「B to B (法人向け)ソリューション」分野だ。戦略の事例として挙げたのが「コールドチェーン」事業だ。スーパーやコンビニ向けに業務用冷蔵庫や自動販売機などを扱う。
2. パナソニックのこれまでの B to B 事業の中心は、電子部品など家電製品の部材だった。だが、今後は製造業向け以外をいかに拡大するかが重要だ。コールドチェーン事業の 5 年後売上高目標は、現状の 2 倍の 3000 億円。こうした「脱製造業」の積み重ねが、B to B シフトの試金石となりそうだ。

(参考:「週刊東洋経済」:2014年7月19日号)

古典に学ぶ

弱は強に勝つ

(解説) およそ何が柔らかい、弱いといっても、水ほど柔らかく弱いものはない。そのくせ、堅く強いものにうち勝つこと、水にまさるものはない。これは、水が弱さに徹底しているからだ。弱は強に勝ち、柔は剛に制する、この道理はだれでも知っている。しかし実行できずにいる。聖人はいった。「一国の恥をわが身に負う者が、一国の宗主である。天下の不幸をわが身に負う者が、天下の王である」。真理は往々にして、常識からは背理と見られるものだ。

(参考:奥平卓・大村益夫訳「老子・列子」:徳間書店)