

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

### 筋のよい事業立地とは何か 三品 和宏 (神戸大学大学院経営学研究科教授)

1. 長期的に高い収益性を維持している企業を見ると、キーワードに背を向けて他社がやらないこと、または世の中でニーズが顕著化していない事業を手掛けたという特徴がある。たとえばセコム。1964 年開催の東京五輪の警備を請け負い、その後のガードマン需要拡大のきっかけを作ったセコムだが、五輪開催直後に早くも機械式警備に乗り出すことを決めていた。
2. ガードマンは基本的にイベントがあるときに警備をするほか、ビル警備も 2 人くらい常駐すればいい。参入障壁が低い代わりに、ビジネスとしての成長性は乏しい。しかし、ガードマンを機械に置き換えていくと、オフィスや商店だけでなく、家庭にも導入しやすくなる。高度成長期にある程度の豊かさを手に入れた日本人の間で、セキュリティに対する関心も高まった。そういう流れをしっかりとつかんでおり、実は潜在的には非常に大きなマーケットだったということになる。
3. こういう教訓に照らして考えると、長期にわたる利益成長を望むのであれば、筋のよい事業立地を作るに勝る王道はない。筋のよい事業立地とは何かというと、「誰もいない」「誰もやっていない」「新聞や雑誌が書き立てていない」もの。ただし、20 年、30 年と伸びそうだという機運があるもの。水面下に潜行しているニーズを満たす手段が、まだ世の中になくという段階で初めてソリューションを提供するというビジネスに、最も成長する余地がある。  
(参考:「週刊東洋経済」2014 年 9 月 27 日号)

## 人事・労務について

### 被災地で社員を鍛える

1. 大手企業の社員がボランティアや CSR (企業の社会的責任) 活動ではなく、研修目的で原発事故の被災地を訪れるのは極めて珍しい。凸版印刷グループは、なぜこうした場所で研修を実施しているのか。そこには、金子眞吾社長の経営理念が強く影響している。「目の前の課題に全力で向かえ。それを一生懸命にやっていると、業界の課題解決につながる。結局は社会の課題解決へと結び付く」。
2. 金子社長は、「売り上げや利益は事業を継続する上で必要不可欠だが、目的ではない。目的は社会から愛され、必要とされる会社になること」というのが信条だ。問題解決のため社員は「現場」に足を運ぶ。そこで衝撃を受け、悩み抜く。その結果、オフィスでの会議では考えもつかない発想や企画が生まれる。同社の場合、企業が持続・発展していくためのミドルマネジメント育成の要素としても大きい。(参考:「日経ビジネス」:2014 年 9 月 29 日号)

## 新規成長分野

### オフィスで人気の「置き〇〇」サービス

1. 近年、オフィスで急激に広まっている「置き〇〇」サービス。事務所の空いているスペースに専門ボックスや冷蔵庫を設置し、スナック類や惣菜などの各種食品をストック。利用者は商品購入時にボックス上の料金入れに、代金を投入する仕組みだ。近くにコンビニがないオフィスや、買い物に出るのが面倒な高層ビルのオフィスなどで人気が高いそうだ。
2. その先駆的な存在が、江崎グリコの「オフィスグリコ」。「職場での置き菓子文化」の構築を目指し、2002 年、大阪・東京エリアで本格的に事業をスタートさせた。2013 年度末の契約事業所は約 10 万カ所、約 180 万人に提供しているそうだ。  
(参考:「野村週報」2014 年 11 月 3 日号)

## 古典に学ぶ

### 金持になる秘訣

(解説) 齊の国氏は大金持で、宗の向氏はたいへん貧乏だった。そこで向氏は国氏に、どうしたら金持になれるかをたずねた。国氏は「うまく盗むのが秘訣」だと答えた。しかし、向氏はたちまちつかまってしまった。そこで国氏は詳しく教えた。「天には四季があり、地には五穀、草木がある。わたしはその天の時、地の利を盗んで、穀物を植え、野菜を育て、垣根をつくり、家をたてた。また魚や貝をとった、これこそ盗みではないか。穀物・野菜、魚貝はみな天が作ったものだ。わたしは天から盗んだから罪にはならないのだ」  
(参考: 奥平卓・大村益夫訳「老子・列子」: 徳間書店)