

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

町の信頼をいただいて商売をしている 鈴木 修 (スズキ代表取締役会長)

1. 私が「偉大な田舎の中小企業経営者」と、メディアに取り上げられたりすると、3 兆円近い売り上げで、中小企業とは何事だと、皆様からお叱りを受ける。しかし、「3 兆円というのは実は取扱高だ」と言っている。自動車産業、オートバイ産業というのは、数多くの部品を買って組み立てる産業なのだ。
2. 販売店の方々に「町で一番の店になって下さい」と申し上げた。町で一番になったら郡で一番になり、次は市で一番、その次は地区で、県でというように、一つずつ目標を設定してやって欲しい。町の信頼をいただいて商売をしている。修理もある。新車もほどほどに売っている。だから、これでうちも安泰だと言い出したら、おしまいだ。満足は立ち止まるということであり、退歩することになる。
3. 創業者というのは偉い。その後を継ぐ者は、真面目に物事を考えながら一生懸命に働いて、創業者の路線を歩いていく。時代の変化に応じて近代的な経営手法を取り入れるなど、いろいろ方法はあるが、常識的な経営をしている限りは成長していくはずである。 (参考:「日経ベンチャー」2006 年 11 月号)

新規成長分野

昔懐かしい「リヤカー」で販売

1. 東京都中央区月島の昼下がり。古い低層アパートと超高層マンションが同居する街に、昔懐かしい豆腐売りのラッパがこだまする。ターベルモノ (東京都中央区) が展開する「野口屋」ブランドの豆腐引き売りサービスだ。ラッパの音を聞きつけた人が路地から現れ、リヤカーを呼び止める。客の大半は商品を頻繁に購入するリピーターだ。お得意さんは 100 人以上で口コミで増えている。
2. 野口屋の豆腐引き売りサービスは好調だ。2003 年 7 月に始めてから 3 年で、リヤカーの数は 100 台、販売員の数は 400 人に達した。リヤカー 1 台当たりの日商は平均 3 万円と小さいが、会社全体で 2007 年 3 月期に 10 億円の売上高を見込む。

(参考:「日経ビジネス」2006 年 9 月 18 日号)

ワンポイント経営アドバイス

高品質、短納期で躍進する町工場

1. 工作機械部品メーカー、エーワン精密は売上高経常利益率 35% という驚異的な数字を創業以降、37 年間続けている。しかも、同社は 2003 年、ジャスダックへの上場を果たしている。が、東京の郊外府中市の住宅街にある鉄筋 3 階建ての本社ビルは一見すると、どこにでもある中小企業にしか見えない。玄関を入った受付カウンターのすぐ目の前に、社長の梅原勝彦は自分の席を置く。「オレはここでいいんだよ、ここでさあ」梅原は自ら外来者に応対する。その姿は「町工場のオヤジ」そのものだ。
2. 順調な業績の主な理由は、次のようにまとめられる。
 - ① 間接費用の徹底的見直し
本社にいるのは、社長を含めわずか 13 人のスタッフ。しかもほとんど主婦のパートだ。この陣容で毎日約 500 件の注文を受け付け、同時に、経理や財務もこなす。
 - ② 受注から納品までのスピートの速さ
他社ならば一週間かかるところを、同社は午後 3 時までに来た注文の 7 割をその日のうちに仕上げ、同日中に宅配便に乗せてしまう。

(参考:「日経ベンチャー」2006 年 11 月号)

古典に学ぶ

聡明の横と豎

「博聞強記は聡明の横なり。精義入神は聡明の豎なり」

(訳) 博く見聞して諸事情に精通し、よく記憶していることは賢明の横幅である。また道理をよく究明し神妙な奥義に入ることは賢明の奥行きである。

(参考:佐藤一斎「言志四録」: PHP 研究所)