

社長の経営哲学の構築にお役立ちする

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

経営者は世の中に借りがある

上田 惇生 (ものづくり大学名誉教授・ドラッカーの友人)

1. ドラッカーも言っているが、強い会社とは「何のために」という問い掛けのある会社なのだ。しっかりとした使命感を根本に持っている会社ならば、世の中が変化しても対応していくことができる。もちろん利益も上げなければいい仕事はできないが、利益というのは明日いい仕事をするための手段なのだ。
2. ドラッカーは、「経営者は世の中に借りがある」と言っている。多くの人とお金を預かっているからだ。借りがあるだけではなく、経営者は胸を張って堂々と進むべき誉れ高き職業でもある。なぜならば文明をつくっているわけだから。この二面において、経営者は非常に重大な責任がある。
3. ドラッカーがしつこいほど言うのはインテグリティ (integrity)、「真摯さ」ということだ。経営には真摯さが絶対になければならないと言っている。よく一流の職人で、とっつきは悪いけどいいかげんな仕事は絶対に許さないという人がいるが、そういう一本筋の通ったものが要るのだ。そういう人が高潔なる空気というものを現場にもたらしてくれて、最終的にみんなのためになるのだ。

(参考:「致知」2006年12月号)

経営者のための危機管理

強引な「展示会商法」

1. 服販売最大手の「たけうち」(京都市)グループ15社が8月末自己破産を申請し、経営破綻した。負債総額は205億円。「たけうち」は優秀な社員を分社独立させる手法で、新規出店を加速し、業容を急拡大させてきた。2005年10月期の売上高は573億円、直近の店舗数は568店舗にまで成長した。無借金経営で、独特の経営手法が一時は注目されていた。
2. だが、強引な商法は訴訟にも発展し、ゆるみが拡大、突然の破綻は業界や地元にも影響を落とす事態に発展している。強引な商法とは、会員を展示会に呼び強引な手法でローンを組ませて解約にも応じない「展示会商法」の典型のことだ。(参考:「日経ビジネス」:2006年9月18日号)

海外事情

香港の三越 25年の歴史に幕

1. 香港では、9月初旬に三越百貨店が閉店し、25年の歴史に終止符を打った。1960年に大丸が出店したのを皮切りに、80年代にかけて、伊勢丹、松坂屋、三越、東急、そごう、西武が相次いで香港に進出した。当時、一般市民にとって敷居は高かったが、日本文化に触れる窓口だったという。
2. その後、香港人の日本旅行も増え、日系デパートに日本製品を求めなくても簡単に手に入るようになった。香港店舗の賃貸料の高騰等、95年から相次いで撤退を決めていった。そごうと西武は、現在は香港資本が経営している。三越は、ビルの再開発で立ち退きに追い込まれ、移転先を探しながらの閉店だった。

(参考:「WEDGE」2006年11月号)

古典に学ぶ

臨機応変の知

「処し難しき事に遭わば、妄動することを得ざれ。須らく幾の至るを候いて之に應ずるべし」
(訳) 難しいことに出会ったら、みだりに動かず、静かに好機を待って対応すべきである。

(参考:佐藤一斎「言志四録」:PHP研究所)