

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

業績がいい時こそ、経営危機の要因をはらむ 鈴木 修 (スズキ会長)

1. 私が何を言ったって、私自身は 1 台も売っていない。売っているのは販売店の皆さん。だから 1 年に 1 回、直接会って、誠心誠意おもてなしをするわけです。大きな自動車メーカーだったら、懇親会できっとステージに近い一番前に役員連中が並ぶでしょう。でも、私たちは会場の一番後ろ、端に座る。今夜は販売店の皆さんが主役だから、当たり前のことです。
2. こうして懇親パーティーが終わるまでの 2 時間半で、全テーブルを回る。今年は本社のある浜松市で北海道・東北の販売店さんと会い、工場も見てもらった。西日本の販売店とは神戸で 2 日間かけてお会いした。そして東京では 3 日間やる。これを私は 1972 年から 36 回、欠かさず出席しています。
3. 業績がいい時こそ、経営危機の要因をはらんでいるのに皆が気がつかない。急激に伸びる時に慢心する、うぬぼれる、過信になる。スズキは工場の設備は、「小・少・軽・短・美」といって、小さく、少なく、軽く、短く、美しいものにしようと言っている。でも、この程度でも会社というものは発展するものだと思ってしまうから、これぐらいデラックスにしてもいいだろうと重厚長大になる。うちのクルマはいいクルマだと思うから、テストに手を抜く、あるいは品質に手を抜く。そうするとクレームが増えるということになる。管理部門も金遣いが荒くなる。

(参考:「日経ビジネス」2007 年 2 月 19 日号)

経営者のための理念・哲学

受け継がれるホンダの「ワイガヤ」

1. ホンダには役員専門の個室がない。あるのは、計 45 人の取締役、執行役員が共同で使う役員室だけだ。ここは、役員が経営に関するさまざまな事項を話し合う「役員会議室」でもある。必要なときに共同テーブルの適当な席に、座って仕事をする。時にはその業務を担当する一般社員も交え、役員同士が円卓を囲んで議論を交わす。
2. ホンダ社内ではこうした話し合いを「ワイガヤ」と呼ぶ。文字どおり、「ワイワイガヤガヤ」とお互いの意見を自由に交換して、方向性を決めていく。この方式は発祥の静岡県浜松市から東京・八重洲、原宿、そして現在の青山へと本社を移つしても、ずっと受け継がれてきた。創業者・本田宗一郎氏の社長時代からの伝統だ。大企業ながらベンチャー精神を忘れない。ホンダらしさの原点である。

(参考:「週刊東洋経済」:2007 年 2 月 24 日号)

経営者のための危機管理

ポイントサービスのリスク

1. 「ポイントが客を呼ぶ」。こんな神話を信奉してきた企業経営に赤信号が灯ってきた。航空会社や家電量販店などが、顧客の囲い込み策として始めたポイントサービスは、異業種などとの提携も広がって乱立状態になっている。消費者にとってはポイントの使用が当たり前となっている一方で、企業にとっては負担の先送りという現実が経営を圧迫しつつある。
2. 通常、顧客が商品を購入した場合、その額は企業の売上高に計上され、相応のキャッシュが入る。一方、顧客が貯めていたポイントを使って商品を購入した場合は、売上は立つが、企業にはキャッシュが入ってこないため、その相当額を販売促進費など経費として計上することで穴埋めする必要がある。ポイントの発行企業は、「ポイント還元」という名の将来債務を背負っているわけである。

(参考:「WEDGE」2007 年 6 月号)

古典に学ぶ

やむにやまれぬ勢い

「やむべからざるの勢に動けば、則ち動いてくくられず。まぐべからざるの途を履めば、則ち履んで危からず」

(訳) 熟慮した上、これが最善と信じ、やむにやまれぬ勢いで行動すれば行き詰ることはない。曲げることのできない正しい道を進めば危険もない。

(参考:佐藤一斎「言志四録」:PHP文庫)