

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

イノベーションは市場に焦点を合わせる (P. F. ドラッカー)

1. イノベーションは市場に焦点を合わせなければならない。製品に焦点を合わせたイノベーションは、新奇な技術は生むかもしれないが、成果は失望すべきものとなる。イノベーションは、新しく優れた製品の創造、あるいは新しい利便性や新しい欲求の創造であることもある。昔からある製品の新しい用途開発であることもある。
2. イノベーションは、事業のあらゆる局面で行われる。設計、製品、マーケティングのイノベーションがある。価格の顧客サービスのイノベーションがある。組織や手法のイノベーションがある。また、イノベーションは、あらゆる企業において行なわれる。それは、生産や技術の現場におけると同様、銀行や、保険会社や、小売店において行なわれる。
3. 市場志向であるがゆえに、イノベーションの戦略は、既存のものはすべて市場において陳腐化することを前提とする。したがって、イノベーションの戦略の第一歩は、古いもの、死につつあるもの、陳腐化したものを計画的かつ体系的に捨てることである。
4. イノベーションを行なう組織は、昨日を守るために時間と資源を使わない。昨日を捨ててこそ、資源、特に人材という貴重な資源を新しいもののために解放できる。(参考:「週刊ダイヤモンド」2008年1月12日号)

経営者のための危機管理

諫言をしてくれる部下や師匠を持つ

守屋 淳 (中国古典研究家)

1. 不祥事の謝罪会見の席で、社長は側近に取り巻かれているような「いつもの調子」で、マスコミの前に登場し、「いつもの調子」で不祥事の言い訳を語ってみる。好意的に受け取ってとらえるのが当たり前の本人にしてみれば、それで万事終了と思いきや、相手の言葉を悪意にとるのがマスコミの商売。片言隻句が独り歩きし、予想もしない大事に発展する。
2. 結局、トップやリーダーがその地位を維持し続けたいと願うなら、定期的にお山から下りて自ら冷水を浴び続ける必要があるのだ。つまり、自分が怖いと思う師匠や諫言してくれる部下を持って、日常接していくことだ。「論語」にも君主にはどんな仕え方をすればいいかという弟子の質問に答えた一節がある。「欺くなかれ、而してこれを犯せ」(仕える人間に対してうそはいけない。しかし、言うべきことはあくまで主張することだ)。普段から耳の痛い諫言をしてくれる部下や師匠を大事にしていたか否かが、いざという時に問われてくる。(参考:「日経ベンチャー」:2008年2月号)

ワンポイント経営アドバイス

夢を語り人を育てる

佐藤 良晴 (山武会長)

1. 日本の製造業は海外生産を増やしていて、空洞化が心配されています。でも、日本の製造現場が輝きを取り戻す時がまた来るのではないのでしょうか。日本の製造業はこれから「微複再省」で世界をリードすべきです。これは微細化、複合化、再利用、省エネの頭の文字を取った造語です。
2. 情報機器を身に着けて持ち歩くような生活スタイルの変化や、地球温暖化などの環境問題が深刻化する中で、日本が持つ技術が生きる場面はどんどん増えている。必要なのはモノ作りに携わる人たちのギラギラしたやる気です。夢を語り、人を育てる。トップの役割もここに尽きるのではないのでしょうか。(参考:「日経ビジネス」2008年1月14日号)

古典に学ぶ

敬、百邪に勝つ

「敬能く妄念を切断す。昔人云う。敬は百邪に勝つと。百邪の来るには、必ず妄念有りて之が先導をなす」(訳) 心に敬があればくだらない考えを断ち切ってしまう。古人は「敬はもろもろの邪悪に勝つ」といった。多くの邪悪がくる時に、くだらぬ考えが先導するのである。(参考:佐藤一斎「言志四録」:PHP文庫)