

お忙しくても、約 2 分間で読めます

山内公認会計士事務所

ハートフル・ワード (心からの言葉)

TEL 098-868-6895

FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

今も生きているヤマト運輸の車座教育 今村 治輔 (清水建設前会長)

1. 大学卒業後、お父様が興したヤマト運輸に入社した小倉昌男さんは、オイルショックで業績が低迷したとき、一般家庭の小口荷物を集配する「宅急便」を始めようとしてしました。このときお父様をはじめ、周囲は猛反対をしたそうですが、それも当然でしょう。たった一個の荷物を全国どこへでも運ぶなんて、手間ばかりで儲からないと考えるのが普通です。抜群の実行力と計画性をあわせもつ小倉昌男さんでなければ、ここまでの成功はなかったのではないのでしょうか。
2. まずは各地に営業所を作るところから始めなければなりません。小倉昌男さんは自ら日本中を回り、夜はドライバーたちと車座になって酒をくみかわしながら仕事に対する姿勢を説き、一緒に風呂に入って、そのまま営業所に泊まったそうです。その積み重ねでサービス網を築いていったのです。
3. 働く人を大切にする人でしたが、不正には厳しかった。荷崩れして転がり落ちたミカン一個を、ドライバーが軽い気持ちで食べたとき、即座に解雇したのは有名な話です。街頭でヤマト便のドライバーがすがすがしく働く姿を見るたびに、小倉昌男さんの車座教育は生きていると感じます。

(参考:「文藝春秋」2013 年新年特別号)

ワンポイント経営アドバイス

「シマノ現象」を取り入れる

藻谷 浩介 (日本総合研究所主席研究員)

1. 私は「シマノ現象」と言っていますが、自転車のように最終商品のブランドが消え、部品のブランドだけが残る業界があります。消費者が賢くなれば、いろいろな業界がこの方向に行く。家を建てるにしても、ハウスメーカーを選ぶのではなく、柱などの部品を指定して造っていくようになるでしょう。
2. 企業相手にビジネスをしている企業は、値下げ圧力に閉じ込められていると思いがちです。「値下げを要請されてばかりでは未来がない」と言う人さえいる。それに対して私は「あなたの会社がなぜシマノや米インテルになれないかと考えましょう」と問いかけます。その会社の部品を使うことで、最終製品が高く売れるという力を持たなくてはいけない。

(参考:「日経ビジネスアソシエ」:2013 年 1 月号)

経営者のための社会学

富裕層の中核

1. 億万長者を育む中小企業は特定のジャンルに集積している。例えば、飲食業や小売業といったサービス業、ソフトウェア業界、フランチャイズ加盟店の経営者に資産家は少ない。逆に、超優良企業が多かったのは、ニッチ製造業。特に、①市場規模が 3 億円以下で大企業が参入してこない②類似品のないオリジナル品③商品が部品でなく完成品一という 3 条件が揃った分野だ。具体的には、特殊用途の運搬車両や食品機械、防災用品、包装機械などだ。
2. その意味では、不況風が吹き荒れているかに映る大田区などモノ作りの町には、実は資産家が多い。平日の昼間、JR 大森駅前を歩いているサンダル、ジャンパー姿の中老年には、数百坪の土地と数億円の現金を持つ隠れカネ持ちがかなり含まれている。

(参考:「日経ビジネス」2012 年 12 月 10 日号)

古典に学ぶ

「完全な富」を築き上げよう

「完全なる富は完全なる信念から生じなければならない」

(解説) 揺るがない完全な信念によって築かれた富だけが、本当の富である。

(参考: 渋澤健「渋澤栄一 100 の訓言」: 日経ビジネス人文庫)