

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

先が見えない時代に新たな手を打つ 似鳥 昭雄 (ニトリ会長兼CEO)

1. 好景気になり、他社が店を増やし始めた時は、出店ペースを3分の1から2分の1に抑制し、不況を待った。好況期は出店コストが高くなり、不況期は業績が悪化した企業が優良な土地や建物を安く手放すからだ。人材確保でも、景気が良くなり他社が人を増やし始めると採用を極力控え、景気が悪化し優秀な人材が流動化すると将来の幹部候補を迎え入れた。
2. 出店戦略も同様だ。人口が多く市場規模が大きい都市部でまずシェア獲得しようと出店を急ぐ他社とは対照的に、郊外を先に攻めた。住宅に関連した商材という特性を生かし、郊外にマイホームを持つ消費者にまず浸透を図ろうとしたためだ。そうやって成功体験を積んだ後、昨年、東京・銀座の商業施設「プラザ銀座」に出店。都市部での展開を加速するようになった。
3. 企業が成長する際の「逆転の発想」の重要性だ。相場の世界でも「人の行く裏に道あり花の山」という格言がある。似鳥氏は言う。「景気が良くて誰もが先を見通せる時は、違うことをしようとしても、なかなかうまくいかない。そうではなく先が見えない時代に明るい兆しを他社に先駆けて見つけ、自分たちだけ次の好況へ向けて新たな手を打つ。これが一番、確実に差を付けられる」。

(参考:「日経ビジネス」2016年8月29日号)

経営者のための危機管理

百貨店の将来をどう予測するか

1. 百貨店の閉店が続いている。半年後の閉店が発表された三越千葉店(千葉市)、今年2月に閉店した西武春日部店(埼玉県春日部市)、今後も2017年2月までにそごう・西武の計4店と多摩センター三越(東京都多摩市)の閉店が予定されている。百貨店は、ここ2年ほど富裕層と訪日観光客(爆買い)で、落ち着いたように見えたが、慈雨は長く続かなかった。
2. 百貨店は人が時間に求める2つの価値を共に高められる場所だった。その1つは「節約時間価値」。丁寧な接客を受けてゆっくりと買い物し、舶来品などを見て楽しむことができた。だが、今や節約時間価値では、ネット通販には勝てない。では百貨店の生き残る道は何か。駅前一等地に店舗を持つ百貨店の場合、特に相性がいいのは鉄道企業だ。三越伊勢丹の場合は、新宿店の前に新宿三丁目駅が、日本橋店の前に三越前駅があるという親和性だ。

(参考:「週刊東洋経済」:2016年9月24日号)

心・健康・環境について

子供の砂糖摂取は1日25g以下(米国)

1. 欧米のスーパーで加工食品を買うと「Added Sugars」という表示が目につく。原料本来の糖質のほかに「砂糖が添加されています」という意味だ。この8月、米国心臓協会(AHA)から「1日の添加砂糖は、小児が25g以下、2歳未満は一切控えるべき」という厳しい提言が発表された。提言の冒頭では「貧しい食習慣が肥満や心疾患、高血圧、肥満と関連するがん、虫歯のリスクを増大させる」とし、子供のころからこの問題に取り組む必要があると主張している。
2. さらに2歳未満で、清涼飲料を飲むくせをつけると、6歳以降の肥満につながり、小児の2型糖尿病や高血圧を発症する可能性がある^{と断じた}。今や「普通体形」は3人に1人という米国の切なる事情がある。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2016年9月24日号)

古典に学ぶ

徳は本なり

(解説) 孔子は言う。「君子はまず徳を慎む。徳有ればこれ人有り、人有れば土有り、土有ればこれ財有り、財有ればこれ用有り、徳は本なり、利は末なり」と。また言う「上仁を好みて下義を好まざるものはいまだ有らざるなり」と。

(参考:佐藤全弘(訳)新渡戸稲造著「武士道」:教文館)