

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

ビジネスに必要な三つの不屈の「意志力」と「行動力」

根岸 英一 (米バデュー大学特別教授、2010 年ノーベル化学賞受賞)

1. 研究のコアとなる部分は自分で考えることが必要で、人に任せることはできません。ただ、その先のことになると、実験などを含めてすべて他人の手を借りなければできない。そうすると、中小零細企業の社長と一緒に、やはりヒト、モノ、カネをいかに裁量するかというのは常につきまってくる問題です。
2. 新しい研究に取り組む際は、「発見に至るプロセス」というものを考えていて、それに則って研究を進めています。まず出発点にあるのが、こういうものが欲しいとか、こうなったらいいなという「ニーズ」や「願望」です。次に、そのニーズや願望を達成するために作戦を練ります。そして、この作戦でいこうと決めたら、それに沿う方向で「系統だった探究」を始める。この系統だった探究というのが実は難物で、これでいいのか、間違っているかもしれないと思う瞬間が何度もあります。
3. そんな時に大事なことは「いや、自分は絶対に屈しない。これでいくんだ」と思い続けられるかどうか、です。そう思い続けるには、「知識」「アイデア」「判断」が要ります。その三つが不屈の「意志力」と「行動力」を生みます。そしてこうしたプロセスを経ることで、ようやく「幸運の発見」が生まれる。これは研究の世界だけの話ではなくあらゆる仕事に通ずるものだと思います。(参考:「致知」2017 年 1 月号)

経営者のための危機管理

地域の中小スーパーの増える身売り

1. 中堅以下のスーパーは、地域ごとに違う食文化を取り込み商圏をみす分けながらしぶとく生きていた。だが、ここに来て再編が相次ぐのは、経営環境がいよいよ厳しくなったからだ。まずは人口減少と高齢化で、地方の来店客数が減っている。消費税率が 8% になって以降、節約志向も強い。その中で大手の食品スーパーが出店を拡大。コンビニエンスストアや食品の取り扱いを増やすドラッグストアなど異業種との競合も激しくなっている。
2. 東京商工リサーチによると、スーパーマーケットの 2015 年の倒産件数は 40 社と直近で最も多かった 2012 年 (71 件) から 4 割減少。今年 1 月～9 月は 19 件と、減る見通しだ。だが「実際は倒産してもおかしくないスーパーが延命している可能性が高い。状況は決して楽観視できない」と指摘する。体力があるうちに、大手の傘下に入って存続を図る中小スーパーは多く一連の再編につながったようだ。

(参考:「日経ビジネス」: 2016 年 10 月 31 日号)

海外事情

ウェルズ・ファーゴの教訓 (アメリカ)

1. かの「オマハの賢人、ウォーレン・パフェットがこよなく愛した銀行が、ウェルズ・ファーゴ。日本での知名度は今一だが、一枚看板は「個人客ファースト」。投資銀行業務に距離を置き、金融危機もほぼ無傷で乗り越えた。つい最近まで時価総額世界一だった。悲しいかな看板に偽りがあった。顧客に最も愛されている証しは、一人が平均 6 つ以上の口座を開いていること。ところが実に 200 万口座が客に無断のまま勝手に作られたニセ口座だった。
2. 背景にあったのは過酷なノルマだ。「クロス販売」と称し、同じ顧客に複数の金融商品、複数の口座を売り付ける。1 時間ごとに本部から目標達成度のチェックが入ったという。ジョン・スタンフ CEO は、「不正を奨励した覚えはない。企業文化を理解しない一部行員がやったこと」。スタンフ氏は CEO 就任以来、手にした報酬総額は 2.5 億ドル (258 億円)。顧客第一主義が「経営者第一主義」にすり替わったのだ。

(参考:「週刊東洋経済」2016 年 11 月 12 日号)

古典に学ぶ

「ブシノサケ」

(解説) 幸いなことに、慈悲は稀なものではなく、むしろうるわしいものであった。というのは、「最も勇敢な者は最も優しい者であり、愛する者こそ敢為の人である」ということは、あまねく事実だからである。「ブシノサケ」、武士の優しさ、にはおよそ私たちの内にある高貴なものに直ちに訴えかける響きがある。

(参考: 佐藤全弘 (訳) 新渡戸稲造「武士道」: 教文館)