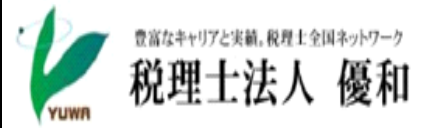


社長の経営哲学の構築にお役立ちする

# ハートフル・ワード (心からの言葉)



## 経営者への活きた言葉

### 事業を成功させる三つのアプローチ (P. F. ドラッカー)

1. 事業を成功させるには三つのアプローチがある。「理想企業」を構築する。「機会」を最大化する。「人材」を最大利用する。GMの中興の祖アルフレッド・P・スローンは価格と性能の異なる五つの車種で市場をカバーした。各車種は、上下の車種と競争関係にあるように設計した。このスローンの構想は、ひらめきによるものでも計算によるものでなかった。大掴みの「理想企業」のビジョンによるものだった。
2. これに対し、ジーメンスやエジソンは、電気をもたらす「機会」を与えた。その「機会」を実現するにはいかなる発明が必要かを考えた。ジーメンスは、発電機を発明した結果として電車を開発したのではなかった。電車という産業を構想して、そのための動力源として発電機を開発した。エジソンは実用電球を発明した結果として発電所や配電システムを完成したのではなかった。電力という産業を構想して、そこに欠落していた電球を開発したのだった。二人とも、新しい知識にとってのイノベーションの「機会」を探したイノベーターだった。
3. 事業の成功には、もう一つの「人材」の最大利用というアプローチがある。ロスチャイルド家が地方都市の一介の金融業者からわずか 20 年でヨーロッパ随一の金融機関となったのは、同家の最大の「人材」である四人の子どもに対し、才能と性格に最も適した機会を与えたからだ。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2010年1月9日号)

## 経営者のための営業学

### ディスカウントストアの今後を考える

1. ディスカウントストアとは、「メーカー希望小売価格」よりも安い価格で「継続的に」商品の販売を行う業態のことである。ディスカウントストアが商品を安く販売できるのは、①店舗内の内装、什器備品等を簡素化する②自動発注システムの導入等により、商品の補充・陳列等に関わる人件費を削減する③商品調達を行う際の物流を簡素化する④広告宣伝費を極力抑える⑤本社スタッフ等の人員数を極力少なくする、といったコスト削減により、値下げの原資を捻出しているためである。
2. 今後、ディスカウントストア専門企業に必要なことは①一品当たりの販売量を増やすことでメーカーとの取引交渉力を高める。②原材料調達から加工・販売までを自ら一貫で手掛ける「自社ブランド」をつくることで原価の引き下げを図る。等の商品面での施設強化である。

(参考:「野村週報」:2010年1月10日号)

## 心・健康・環境について

### 元気の秘訣

#### 渡邊 美樹 (ワタミ会長・CEO)

1. 2009年の秋に、78歳から105歳までの25人のおじいさん、おばあさんと、夢について語り合った「夢スタート」という写真集を出版しました。その対談を通じて、元気で長生きしている人には、3つの共通項があることに気づきました。それは、明るくよく笑うこと、どんなことに対しても「ありがとう」と言って、感謝の気持ちを伝えること。そして、過去に屈託がなく、未来に夢を持っていることです。この秘訣を実践していけば、100歳まで笑顔で元気に生きられるような気がします。
2. 人間はわくわくしながら生きていくもの。その源泉が「夢」ではないのでしょうか。人生の折り返し地点(50歳)に立った今、いくつになっても、新たな夢を追いかけていきたいと思っています。

(参考:「日経ビジネス」2010年1月4日号)

## 古典に学ぶ

### 出处進退

「諸君は、“百日の説法屁一つ”という諺を知っているでしょうか、人生のことみなしかりです。いかにその人がよく勤めたとしても、最後の退き際がまずかったとしたら、その人の全教師生活は傷つくこととなります。公職の退き際、さらには人生そのものの退き際、すなわち臨終というものは、その人の一生を左右すると言ってよいでしょう」

(参考:森 信三「修身教授録抄」:致知出版社)