



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成26年03月03日 第654号「週刊五十嵐レポート」

経営理念

ある中小企業経営者団体の研修会に参加された2代目経営者K氏の話。

研修会の内容は経営方針・経営理念の構築でした。K氏は従業員も増えたこと、きちんと経営理念を確立することが先々のためにいいと思い参加されました。

研修会では、その場、そのときに経営理念を作るという課題を与えられました。企業における経営理念は大事ではあるが、急にその場で無理やり作らなければならないことにK氏は疑問を感じました。

違う研修会では、有名な税理士が経営理念は他社のいいところをパクればいいんだ。言い続ければ自分のものになってくるとも言われました。はたしてそれでいいのだろうか違和感を覚えました。

理念は、プラトンのアイデアに由来されたもの。アイデアは、自分独自の考え方の確立。または価値判断の基準、永遠不変の価値。

私は、「人のものをパクったものは、自分の言葉ではありません。しっかりこないものです。今はすぐに思いつかなければ、『空白』にしていいいのです。きっちり業績で結果を残し続け、常日頃自分が大切にしている事やいつも従業員に伝えている言葉が理念に近い言葉でしょう。経営戦略は、時代の変化や扱う商品や競争相手によって変わります。しかし『理念』は不変なものです。あわてずゆっくり考えていいのではないのでしょうか」とK氏にいいました。

経営の神様と言われた松下幸之助氏。彼は1918年創業し、11年経過後の1929年(昭和4年)に経営理念(「産業人たるの本分に徹し 社会生活の改善と向上を図り 世界文化の進展に寄与せんことを期す」)制定しました。この間、経営理念は「空白」だったということです。

中小企業の戦略は弱者の戦略。代表的なものが差別化戦略。であれば理念も独自性を発揮して「差別化」です。差別化には時間がかかります。

ちょっと
気になる出来事

2月28日(金)付、日経新聞総合2欄に「ソニー『創業の地』売却」という記事。

ソニーは東京都品川区にある旧本社ビルなどを売却する。

ソニーは1946年、東京・日本橋で東京通信工業として設立。翌年に御殿山エリアに移転し、ラジオやテレビ、ウォークマンで成功した。同エリアは「創業地」とされており、ピークだった2000年代前半には6000~7000人が勤務していた。

韓国サムスン電子などとの競争で収益が悪化する中、資産リストラとして売却。

エレクトロニクス事業は韓国、中国勢との競争で11年度から営業赤字。パソコン事業の売却、テレビ事業の分社化。スマホ、ゲーム、画像センサーを中心とするイメージング事業を成長分野と位置づけ、早期黒字化をはかる。

栄枯盛衰とはいうものの、憧れのソニーが・・・。「平家物語」のようです。



一口メモ
知識

計画のもたらす利益

正式な計画を持たずに事業運営をしている会社は数多い。新しい会社では計画の策定に時間をかけられないくらい多忙である。成熟した会社では、なくてもうまくやってきたために、計画策定は重要だとは考えない。

市場の変化があまりにも速いため、計画が有効に機能せず徒労に終わってしまうのではないかと考えている。

正式な計画は多くの利益をもたらすことができる。多くのマネージャーたちに将来を体系的に考えさせ、経営陣の間の相互関係の改善を促すことになる。会社の目的や政策が明確になるため、企業活動のより良い調整が可能になり、管理のためのより明確な業績評価の基準を提供することになる。

健全な計画は、会社の急速な発展のためのより良い準備となる。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

「新・経営の志手帳」発売中！(1,000円+税)

町コンランチエスター経営戦略塾 毎週日曜日 午前10時~12時。

町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

