



元気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 2019年02月04日 第905号「週刊五十嵐レポート」

## やらないことを決める

経営の実行の手順は、「目的・目標」⇒「戦略」⇒「仕組み作り」⇒「戦術」となる。「目的・目標」の定め方が間違えると、間違ったことを社員と共に一生懸命やるので、業績は悪くなる一方である。

星野リゾートの星野社長が言っていた。「やるべきことがたくさんある。その中で何をやらないかを決めるのが戦略。やっているときにうまく行かないことがある。戦略が間違っているのか、もう少し時間をかければ効果が出るのか。直感でやっている自分を疑う。不安になる。(原理・原則の)教科書に基づいていると信じていることができ、徹底的に同じようにやってみる。やっていることに我慢することができる。やがて効果が出てくる。忍耐力がつく」。

2月2日付、日経新聞に「ソニー、最高益」という記事。

日本企業に下方修正懸念が広がる中、ソニーの業績拡大が安定している。規模を問わず収益性重視の方針を徹底した。高付加価値路線に特化し台数に左右されない収益体質になった。かつては規模拡大を追って戦線を広げ、韓国サムスン電子らとの争いに敗れた。音や画質などソニーの強みを生かせる分野に絞って資源を投入。「万人に認められる必要はない」と割り切り、高価格帯に集中した。(規模を追わず、万人受けをやめた)

一般に弱いものを強くすると、全体が強くなり業績が良くなると思われている。しかし強い競争相手がいる中で弱い経営力で弱いものを強くしようとすると、これまで健闘していたものが弱くなり、どれも負け組になってしまい、最終的に赤字になってしまう。

経営の目的は、解りやすく言うと、強いもの作り、1位作り。負けているものをいくつか作っても意味がない(会社の存続ができない)。経営の目的を利益の追求にすると間違いが起こる。欲や嫉妬心で目先の売上、目先の利益を追い求め、目標を見誤ることが多く、その結果赤字転落というケースを何度も見た。社長は、原理原則に則った戦略の研究と決断力の2つが大事になる。

ちょっと  
気になる出来事

2月1日付、日経新聞「ヒットのクスリ」は「小さいことはいいことだ」。

「スープストックトーキョー」などを運営するスマイルズ(遠山正道社長)が脈絡のないビジネスを展開している。海苔弁専門店と1冊の本だけ売る森岡書店。

海苔弁専門店の「海苔弁 山登り」は「登山後に食べる海苔弁っていいね」が原点。ハイエンドの庶民的な弁当という矛盾がミソ。

森岡書店は、1冊の本だけ売るのは、作者と読者を結びつけるのが狙い。1週間ぐらいでテーマは変わり、毎週がオープニングの世界最小の本屋。

遠山社長のビジネスは、アートの、ビジネスの一つひとつが作品。「個商いの時代がやってくる」。「小さいことはいいことだ」の世界。

遠山社長の経営は、非関連多角化。経営資源の分散から普通なら業績は悪化する。しかし、一つひとつの事業が唯一無二の事業。例外はあるのか。

私はグループの一つ、ジラフ(ネクタイ)で良くネクタイを買ってしまう。



一口メモ  
知識

## あなたは布施で生きている

私たちは、大自然から、他の生命から、多大なお布施(恵み)をいただいて生きているのです。

一方的にいただくばかりで、返そうという気持ちはなさそうです。それでは、人生の借金ばかりです。多重債務をかかえて、不幸になるに決まっています。

たとえ小さくてもよいから、大自然とすべての生命にお返ししましょう。できる範囲で少しでも債務を減らそうではありませんか。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)より

- 「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時~12時
  - 「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時~6時
  - 「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。
- ㈱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  
Tel.03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

