



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 2023年03月20日 第1110号「週刊五十嵐レポート」

負けたらダサイ

3月17日付日経新聞、リクルートの成長戦略を社長にインタビューの記事。

HR(人材)にはマイクロソフトなど米テック大手も参入していることについて問われると、「テック大手にとってHR分野は数ある事業の一つにすぎない。リクルートは『これしかやってない』という人材を集め専門性を極めて競争に勝つ。それしかやっていないのに負けたらダサイ」。

3月10日付朝日新聞、「ヨーカドー32店閉店へ、衣料品事業撤退 食品に集中」という記事。セブン&アイは傘下の総合スーパー「イトーヨーカドー」の店舗を今後3年間で32店舗減らす方針を発表。衣料品事業から撤退し、食品事業に集中する。低価格衣料品店やネット通販が台頭する中で総合スーパーは苦戦。22年2月期までの10年間の決算で7回純損失を計上。大株主の米投資ファンドから「非中核事業」からの撤退や売却を求められていた。

先日、中国語成果発表会があった。私(中国語を学んで4年)は10分弱のスピーチ(暗唱)をさせてもらった。その中で「孫子の兵法」の話をした。好きな言葉が3つある。

一つ目は、「算多きは勝ち、算少なきは負ける」。勝算がなければ、負ける可能性が強いので戦わない(撤退する。逃げる。)決断をする。

二つ目は、「戦わずして人の兵を屈するは善の善なるものなり」。戦わないで勝利を得るのは最も良いこと。競争相手のいない市場。大企業が興味のない小さい市場。

三つ目は、「いにしへの所謂善く戦う者は、勝ち易きに勝つ者なり」。勝ち易い競争相手に勝つ。競争相手がいてもどこも弱い。もしくは大企業が本気でその事業をやっていない。

「ダントツの強みを磨け」(坂根コマツ相談役著)では、「新規事業で苦戦してきたのは、戦略の欠如。独自の強みがないままに規模を追いかけて大きな市場に参入し、他社と差別化できずに収益が低迷するパターンが多い」。

つまり、自社の強み(独自性・専門性)のある所でしっかり勝ち切る。弱み(他社に劣っている)は捨てる。

ちょっと
気になる出来事

3月17日付日経新聞「大成建設、ビル施工不良」という記事。大成建設は、札幌市で建設中の複合ビルで、鉄骨の施工精度とコンクリートの厚さが発注者との契約に基づく規定を満たさない施工不良があったと発表。品質管理をする担当者は問題のあった箇所を修正すると、工期が延びることを恐れて、品質に問題ないと判断し、虚偽の数値を発注者に申告した。発注者のNTT都市開発から判明した。

3月19日付日経新聞「豊田織機、認証不正14年」という記事。豊田自動織機がフォークリフト向けのエンジンの排出ガス試験で不正があったことを公表。不正は14年の間見過ごされていた。効率運営のために開発部隊が認証に関連する業務も兼任していた。「外からのモニタリング機能やけん制が働かなくなっていた」と。他の部署との交流もなくなったことで孤立し、不正が続いた要因の一つと見られている。

人は過ちを犯すと再認識。大成建設も豊田自動織機も上場企業で、これで潰れることはない。しかし、小さな会社はこんなことで潰れる。

人は過ちを犯す。これを前提に対策を考えて経営をしていかなければならない。



一口メモ
知識

どっしり構え、ゆっくりと進む

止まりて巽(したが)い、動きて窮(きわ)まらざるなり。

(風山漸ふうざんぜん)

自分から先に先にと進むのではなく、落ち着いてどっしり構え、よく環境や状況を見て、それに合わせて無理なく進めば、窮まることはない。見た目上、

まるで止まっているかのようにゆっくり進むことが必要なのである。

風山漸(ふうざんぜん)の卦(か)は、

ゆっくりと時間をかけて進むべき時を説く。

木が大木に生長するのには、長い時間がかかる。

それに倣(なら)って進む重要性を教えている。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)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」銀座校、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

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

