

成長企業の発展原則について



高井法博会計事務所

所長 高井法博

新年明けましておめでとうございます。

今年も、新年に沢山の方々に年賀状をいただいた。その一枚一枚を見ながら、その方々の顔と出逢いを思い出し、人生の極意は、人と人との出逢いに尽きると思っている。

さて、その中から企業の経営者からいただいたものも多く、そこには良い会社とそうでない会社があり、各々について共通的な考え方や態度がある。このうち、良い会社に共通する考え方や態度こそ『成功哲学』として、多くの会社や人が体得しなければならないものである。利益の出ない会社の経営者の方に、この『成功哲学』について話すと、「当社では…。我々の業界では、特殊で通用しない。」等と、言う人が多い。

しかし、私は業種・業態・規模それらの違いの一切を超越したものである事を、約40社の企業に関与させていただいて確信をしている。

企業が、繁栄発展するかどうかは、顧客の

要求と時代の変化を正しく捉えて、顧客の要求に事業構造を合わせて行っているかどうか

で、会社の業績は基本的に決まってしまう。では、そういった事業構造を作るためにはどのような手を打ったら良いのか？

その原則は、決して難しいものではなく、それどころか極めて常識的なもので、大きく分けて次の3つになると思う。

一、『切捨の原則』…儲らない物を辞める！
市場の変化はめまぐるしく、顧客の要求も次々と変わっていく。そのため、我社の事業・我社の商品は、市場と顧客の要求に合わなくなっていく。過去において優れた収益をもたらした商品が次第に、急速に、収益力を失っていく。こうした商品は、過去はどうであれ、現在と将来において収益をもたらさないのならば、切捨てることこそ重要であり、温存することは会社の足を大きく引っ張ることとなる。経済的成果の達成という面からみると、至極当り前のことが、いざ実行するという段にな

ると、とても難しいこととなる。これを敢えて行うことができるかで差がつくのである。二、『機会開発の原則』…時代の波にのっているもの、儲るものを見つけ出しやることである。

機会というのは、経済的成果を上げるための隠れた可能性である。これを見つけ出し、実現させることである。それには、我社の現状を分析して検討を加えることと、市場の分析をすることが大切である。

客観情勢が、大幅に変わっていく中で、新たな顧客の要求を見つけ出し、新商品・新事業の開発、我社の商品の改良、新市場・新規得意先の開拓等、次々と手を打つことによって経済的成果を手に入れることができるのである。

三、『重点主義の原則』…重要度の高いものは集中して行い、重要度の低いものは後に。企業の持っている資源（人・物・金・時間・情報・技術）は有限であり、それにひきかえ顧客の要求は、無限とまではいかなくとも、企業の持っている資源で供給できる商品やサービスと比較して、遙かに大きなものである。だから、どんなマンモス企業であっても、顧客の要求を全て満たすことなどとてもできないことであり、全てを満たそうとすると全ての要求を満たせなくなってしまう。とすれば、有限の資源しか持っていない企業のあり方は、顧客の要求ある部分に事業を絞り、これに我

社の資源と努力を集中することである。この重点主義について当事務所の経営計画書に記したことを参考までに紹介すると、

ア・95%の原理に基づき、得意先及び商品を格付けし、重要度に応じて、サービスと販売活動に集中し、効果を上げる。

イ・重点主義とは、事を進める際に優先順位を決める。それに基づき行動することである。ウ・優先順位の決め方は、「緊急を要する事項」と「重要な事項」を先ず列記し、「やりたい、やりたくない」ではなく、大局的に物事を捕え、やらねばならない事項を絞り込み、『重点優先順位』を決定する。

エ・優先順位は、T・P・Oで決まる。世の中は、常に変化している。良いと感じたら、積極的に即実行（認識即行動）。

朝令暮改は、当り前。オ・忙しい部署に部門を越えて、優先的に人員を投入する。

ただ単に忙しいから、人員を投入するのではない。利益が出るか出ないか、我々が生き続けられるかどうかで、定員を決定する。

以上3点について大局的に考え、具体的な実践事項を決めて、行動をしていただけたらと思います。

お客様の事業の益々の御発展と御健康を心よりお祈りし、新年の御挨拶とさせていただきます。