

事業経営の本質は市場との対話にあります。そして、市場には、お客さまと商売敵がいます。当然、わが社の市場を捉えるには、商売敵の存在を無視するわけにはいきません。ですから、この商売敵は弱ければ弱い方が良く、できれば存在しないことです。

これが、中小・零細企業が強大な大手企業と同等を検証しますと、時の人、パリ経済学校のトマ

いわての

風

じ士俵で戦うことが無理な理由でもありません。従って、中小企業が生き延びていくには「戦わない工夫」が必要です。それは、大手企業や同業他社の手の届かない市場で商売することであり、その創意工夫にこそ、経営トップは最も力を注ぐべきなのです。

話は変わりますが、1940年体制という言葉があります。これは、この

の年に発足した大政翼賛会になぞらえて「みんな渡れば怖くない」的に挙国一致で事にあたる体制を指します。

良くも悪くも、これが結果的に日本国民を結束させ、戦後の驚異的復興につなげたのは間違いありません。

加えてこの間の経営環境を検証しますと、時の人、パリ経済学校のトマ

・ヒケティ教授は世界的ベストセラーの著書で、この20世紀は「格差が最も意識されにくい」状況だったと述べています。

1900年代前半から2000年までは、有史以来唯一「経済成長率」が「資本収益率」を上回った極めて特殊な時期だったと証明しています。従って、ちょうどこれ

経営の「闇試合」を抜けよう

関 洋一 一関市 企業世話人



現状見極めるすべを

らが重なったこの時期は、わが国においても経営への強い追い風が吹き、「1億総中流時代」を謳歌することができた半面、経営に対する問題意識が希薄になったのは無理もありません。

こうした環境から、長年にわたって「いわれた通り」が事業経営分野にもまん延しました。その結果、「自分で考える」必要が無くなった経営者は自律的な姿勢をどこかに置き忘れるような風潮となり、経営の「闇試合」化を助長させること

せき・よういち 52年紫波町生まれ。東京理科大学。誘致企業取締役、県中小企業支援センターPMなどを経て現在は中小企業大学教授、岩手大客員教授、盛岡市企業支援マネジャー。著書に「一倉定」社長学」実践「Sフレーム」のすずめ」

の収入にはなりますが、肝心の事業会社の収益は向上しないという結果になります。

一気に見界は広がり、市場の状況も敵の戦力もすべ

この暗視メガネの役割を果たすのが、拙著で解説する「Sフレーム」です。経営の暗闇に光を当てて経営の現状をつまびらかにする道筋を解説していただきますので、まだ読まれていない方は早めにお目通しください。