

「大逆転の経営」

危機を成長に変える7つの戦略



エイドリアン・J・スライウオツキー 著
伊藤 元重、佐藤 徳之 監訳、中川 治子 訳
日本経済新聞出版社/401ページ/2200円(税抜き) / ISBN978-4-532-31397-5

「エマソン妥協なき経営」

44年連続増収を可能にしたPDCAの徹底



チャールズ・F・ナイト、デヴィス・ダイヤー 著
浪江 一公 訳
ダイヤモンド社/355ページ/2200円(税抜き) / ISBN978-4-478-00430-2

リスクをチャンスに変える経営

経営戦略に詳しい著者がリスクとリターンの関係をひも解いた。著者は企業が抱える7つの「戦略リスク」に、大プロジェクトの失敗や顧客離れ、業界の分岐点などを挙げる。

本書に登場する2社、トヨタ自動車とカルチュア・コンビニエンス・クラブ(CCC)は常に戦略リスクを念頭に置き、先手を打つことで成長してきたと説明する。トヨタは当初成功確率が5%以下といわれ、失敗すれば数十億ドルもの損失が出るハイブリッド車の開発に先行して乗り出し、成功確率のオッズを上げる工夫で機先を制した。一方、CCCの最大リスクは顧客の嗜好^{しこう}の変化であり、顧客がネットを求めていると察知するなり、すぐにネット事業に舵を切り、成功を収めたと説く。川又

44年連続増収記録の秘けつ

米エマソンはモーターなどの電気・電子機器メーカーで、日本を含む世界各国で事業展開している。200億ドルの売上高と10%台半ばの高い税引前利益率を誇る優良企業として、投資家の間で定評がある。

本書は同社のPDCA(計画・実行・検証・見直し)プロセスの詳細を解説。「やるべきことを、確実にやる。ただし、徹底して」という考え方は日本的で目新しさは無い。だが、「非現実的な予測をやめる」という方針で、原材料高や人件費増などを細かく織り込んだ利益計画を立てる手法など、PDCAの徹底ぶりは参考になる。著者は同社の前トップ。最終章では5年間面談を繰り返してじっくりと後継者を選んだ過程を克明に描いている。 清嶋