

知恵産業・経営大会2016

京都の未来・知恵ビジネス

平成28年9月26日 於 京都ホテルオークラ

経営のヒントや経営者としての心得を学ぶ「知恵産業・経営大会2016」を9月26日に開催しました。特別講演の講師が事情により来場できず、急ぎよインターネット中継での講演となり、ご迷惑をおかけしましたことをお詫び申し上げます。続く分科会では、価値や顧客創造など、多彩な知恵で事業を発展された7名の経営者から成長の秘訣をお話いただきました。ここではその中から、4つの講演をご紹介します。

第3分科会

価格競争をしないモスバーガーの経営戦略

以前、創立30周年記念に、メインの商品を値下げして販売したことがあります。顧客の皆さまに感謝の心を示したつもりが、逆にお叱りを受けました。私たちがお客さまに受け入れられてきたのは、価格ではなくモスバーガーという商品、ブランドの魅力だったことをあらためて思い知らされた出来事でした。当社では効率よりもきたての美味しさを追求するアフターオーダーシステム、日本の食文化の表現、医食同源という考え方を商品戦略としています。また、協力農家による食材の安定供給や食の安心・安全へのいち早い取り組みなど、すべての根底には経営理念である「人間貢献・社会貢献」、すなわちお客さまに、そして地域に感謝される仕事をしようという思いがあります。ブランドを人間にたとえるならば生きざまそのものではないでしょうか。商品はもちろん、全国で働く2万5千人のキャストが仕事に心をこめることで、表情や言葉、態度に自然と現れてくるもの、そのイメージにギャップがないことがブランド力になり、お客さまの評価につながっていくのだと思います。



櫻田 厚氏
株式会社モスフードサービス
代表取締役会長

第1分科会

グローバルビジネスとイノベーションへの挑戦

当社は1921年の設立以来、今日までの間に生産拠点、販売拠点ともに世界を網羅し、今では従業員の約60%、売上高に至っては約80%を海外が占める企業となりました。商売の芽があると判断したら、世界のどこへでもいち早く駆けつけた先人の努力があつて今があります。各国で生産販売する体制を整えた結果、経済変動などで市場が変わってもサービスが継続できるのは大きなメリットです。多様な国の人々を顧客とする中で貫いてきたのは「顧客にとって、なくてはならない存在」になるためのブランドマネジメント活動です。まずは徹底的に顧客を知り、コマツの強みを「顧客の夢の実現」に役立てるために全力を尽くします。私たちにとつてのイノベーションとは、単なる技術革新でなく、顧客にとつて必要な技術、社会に利益をもたらす技術を開発し提供することです。この付加価値戦略こそが、価格競争に陥らず高利益を出す要因ともなってきました。またCSRでも本業を推進し、社会貢献を実現しています。今後も顧客目線による問題の解決を目指しイノベーションへの挑戦を続けてまいります。



駒村 義範氏
株式会社小松製作所
顧問

第4分科会

共感の輪がつくる未来

「誰もがやりたいことをできる世の中にする」というミッションを掲げ、私が日本初のクラウドファンディング事業をスタートしたのは、大学院1年のときで、スタッフは全員学生でした。クラウドファンディングとは、やりたいことのある人がネット上でそのアイデアを発表し、支援したい人がお金を出すシステム。現在、当社は日本最大のクラウドファンディングサービスとして毎月約200件の案件、2億円の資金調達を実現しています。一番の特徴はすべてのプロジェクトに担当者をつけていることで、プロジェクトの設計から広報、リターンまで、実行者の思いに寄り添いつつ、より多くの支援がいただけるようコーディネートします。もうひとつの特徴は成果報酬型(All or Nothing)です。目標金額に達成できなければ、報酬をいただきません。ひとつでも多くのプロジェクトを世に出すために、最初のハードルを下げたいからです。今では提携してくださる企業や自治体も増えました。今後もさまざまな活動をサポートし、「誰もがやりたいことを実現できる世の中」を作っていきたいと思えます。



米良はるか氏
READYFOR 株式会社
代表取締役 CEO

第2分科会

経営変革と成長を続ける強い組織のマネジメント

～カルビーを飛躍させた「夢経営」とは!?!～

経営を託された2009年、選層を迎えたカルビーは安泰の会社ではあるものの利益は薄く、このままでは先がないと経営改革を断行しました。私の経営の持論は、世のため人のためになること、そして儲けること。そのために必要なことだけを考え、古い仕組み、悪しき文化はぶつ潰せとやってきました。標榜したのは徹底した成果主義です。その基盤として社員が働きやすい環境と制度を整えるのは、マネジメントの仕事です。会社の組織をはじめ、あらゆることを簡素化し、役職や会議、稟議書など無駄と判断したものは廃止しました。変革とは既得権をなくすことでもありません。どんどん権限を移譲し実行部隊を活性化しました。多様性こそ成長の力と、ダイバーシティを進めています。そして積み上げ方式の中期計画を廃止し、夢のないことは一切やらない「夢経営」を掲げました。どんな会社にも成長したいかという「夢」をつくりその実現のために何をしたらいいかを考えます。問題の本質を見抜いて明確な方向性を示し、仕組みを変えれば、社員の意識も大きく変わります。



松本 晃氏
カルビー株式会社
代表取締役会長兼 CEO