

IT革命、規制緩和、成果主義人事、国際会計基準の導入と、今、日本企業はかつてない環境変化に晒されています。終戦から80年代まで驚異の成長を成し遂げた日本企業ですが、90年代以降はバブル崩壊を期に、その成長神話も崩壊して今日まで出口の見えない不況が続いています。

日本経済をマクロ的に見ると、膨大な財政赤字、金融機関が抱える不良債権問題、高齢化社会の到来による労働力人口の減少、5%を超える失業率など、克服すべき問題が多くあり、数年のレベルで解決することは困難な状態です。今後の日本経済は、一進一退の長い茨の道に入ったと見ることもできるでしょう。

しかし、個別業界や個別企業を見ると、この様相は一転します。コンピュータ・システムや通信を中心とするIT業界は、一時のブームは去りましたが、まだまだ大きく成長する可能性を秘めています。たとえば、iモードをもつて急成長したNTTドコモは、現在携帯端末の普及が進んだことから成長も一段落していますが、今後は携帯データ通信分野でまだまだ伸びるとみられています。

また、証券会社の松井証券やオフィス文具販売のアスクルなどは、古くからある業態であっても、IT技術をつまく活用し急速な成長を遂げています。

自動車産業を見ると、外国資本に支援を仰ぐ会社、独自路線を進む会社とさまざまですが、トヨタ

自動車、本田技研工業、日産自動車は過去最高の利益を記録。とくにトヨタと本田は、次世代有望技術である燃料電池車の開発でも世界をリードしています。

このように、各業界で外資系なども含めて企業の勝ち負けが鮮明となってきたのが、昨今の特徴です。グローバル競争やインターネットビジネスの世界では、上位数社しか生き残れないといわれます。実際、日本の都市銀行は規制緩和以前までは10行以上もありましたが、今では五つのグループに再編淘汰され、最終的には二大グループに集約されるともいわれています。今後も、規制が緩和されればされるほど、各業界内で企業の勝ち負けがより鮮明となってくることは間違いありません。

では、勝ち組企業と負け組企業を分けるポイントとはなんでしょう。それを一言で表現すると、優れた経営を実行しているかどうか、にほかなりません。

優れた経営とは、新しい時代の波をとらえ、大胆かつ果敢にチャレンジしていくことです。経営者だけでなく、社員全員が常に挑戦する姿勢を保ち続けなければなりません。企業を取り巻く環境や人々の価値観が変わった今、もはや人と同じことをしていればとりあえず安泰という旧来の経営方法は通用しません。他社とは違う大胆なチャレンジをした企業だけが、勝ち組となって生き残ることができる時代なのです。

本書は、このような「経営」がテーマです。そもそも経営の目的とは何かという原点に立ち返り、経営とビジネスの基本をさまざまな角度から解説しました。

経営の資源であるヒト、モノ、カネ、情報を軸に、「経営の基礎」「経営戦略・経営計画の立て方」「経営組織」「人事政策」「マーケティング」「財務」「経営のIT化」などについて、これまでの常識と最新の動きを合わせて考察してあります。

また、最終章には「新しい経営手法」として、「ゲームの理論」や「ナレッジ・マネジメント」など、これからのビジネスパーソンにとっては、ぜひとも知っておきたいテーマが登場します。優れた経営とは何か、ビジネスで勝つ法則とは何か、ビジネスパーソンとして活躍する方法とは何かなどを考え、力を持つうえで恰好の一冊となるでしょう。

すでにビジネスパーソンとして活躍している人、あるいはこれからビジネスの世界に入る人などを広く対象とし、日ごろ出合う経営・ビジネスの事象を平易な文章と図解を使うことで、早くと確に把握できるよう工夫してあるのが特長です。

本書を手にした読者の方々が、経営とビジネスを見る目を養い、より充実したビジネス人生を歩んでいけることを願っております。

二〇〇二年八月

栗原 昇