

攻めるオーナー経営者のための

# NIKKEI **TOP** LEADER 日経トップリーダー

2015年9月1日発行(毎月1日発行)第372号 1984年11月22日第3種郵便物認可

**9**  
2015

**特集**

# 強い会社は 朝が9割

ベクトルをそろえよ、スイッチを入れる

**人づくり企業列伝**

アジアで人つくる“親父力”  
伊藤製作所

**中小企業の論点**

最低賃金引き上げが直撃



社長のための

新刊本



『選択と捨象』

著者：富山和彦  
出版社：朝日新聞出版  
価格：1728円(税込み)

「捨てる」ことの大切さ

2003年に設立され、カネボウやダイエーを破綻寸前の状態から再建した産業再生機構。COO（最高執行責任者）として実務の責任者を務めた著者が、同機構での企業再生の実際を描いた。

「選択と集中」をすべきだとよく言われる。しかし企業経営でより重要なのは、継続すべき事業を選択した上で、選ばなかった事業を「捨てる」と。たとえ著者は主張する。つまり「選択と捨象」だ。

日本の伝統的な経営では、特定の事業部門を捨てることはタブー視されやすい。事業

を育ててきた人の顔に泥を塗り、現在事業に携わる人を切り捨てることになるからだ。だが不振事業に関わる人々に配慮し痛みを先送りしていると、優良な事業が足を引くと、張られ、より多くの社員や取引先を不幸にしてしまう。本書には、著者が出合ったそんな企業経営の悲劇が克明に描かれている。

カネボウは、繊維、化粧品など5分野からなる多角化で一時代を築いた。しかし原点である繊維事業が不振に陥った後、いつまでも切り捨てることができずに経営危機に陥っ

た。これも、問題を先送りし続けた結果だ。結局カネボウは破綻寸前に産業再生機構入りし、機構の指示のもとに解体される。本書にはその後の再建途上でのエピソードが多く紹介されている。改革には必ず痛みが伴う。だが、その先に初めて未来の展望が開けることが実感できる。

経営者にとって、手塩にかけてきた事業を手放すのは辛いはずだ。だが、時として勇気ある「捨象」の決断を下す必要があることを本書は教えてくれる。

た。これも、問題を先送りし続けた結果だ。結局カネボウは破綻寸前に産業再生機構入りし、機構の指示のもとに解体される。本書にはその後の再建途上でのエピソードが多く紹介されている。改革には必ず痛みが伴う。だが、その先に初めて未来の展望が開けることが実感できる。



『「ずっとお金持ち」の人 成金で終わる人』

著者：岩佐孝彦  
出版社：日本実業出版社  
価格：1620円(税込み)

増税時代の資産防衛 「金持ち三代続かず」。富を築いた人にとって、お金を守ることは稼ぐことより難しい。相続増税によりオーナー経営者などの持つ資産が新たな課税の標的とされる中、子や孫の代までお金を守り続けるための節税術を明かす。



『鈴木さんにも分かる ネットの未来』

著者：川上量生  
出版社：岩波書店  
価格：972円(税込み)

ネット論争の本音 紙の本は電子書籍に置き換わるか、などネットの世界を二分する議論の裏には、ネットの普及で損をするか、得をするかという論者の立場が見え隠れする。ネットに関わる人々の本音を明かし、ネットの未来をゼロから考える。



『ヒット文具を生み続ける 独創のセオリー』

著者：宮本彰  
出版社：河出書房新社  
価格：1404円(税込み)

10人に1人を狙え テキスト入力しかできない電子機器「ポメラ」など、ユニークな商品を数多く生み出してきた文具メーカー、キングジム社長の著書。万人受けを狙わず、「10人に1人が熱烈に欲しいと思う商品を作ればヒットとなる」と説く。

