

「価値の提供にこだわる」世界的チェーン店の創業物語



レイ・クロック
ロバート・アンダーソン 共著
野地秩嘉 監修・構成
野崎稚恵 訳
プレジデント社
本体1,429円+税

「成功はゴミ箱の中に」レイ・クロック自伝 世界一、億万長者を生んだ男

「我々がひどいゲームをお見せしていることをお詫びします。」
マクドナルドを世界一のハンバーガー・チェーン店に育てあげたレイ・クロックのこだわりは、「バリュー（価値）」を提供することです。のちにプロ野球チームのオーナーになったとき、凡ミスを繰り返す自チームのひどい試合を見るや否や、自らマイクをもって観客にわびた、というエピソードからも「価値を提供すること」に対するこだわりが伝わってきます。

マクドナルドの仕入、生産、セールス、プロモーションなど、さまざまなことが「客はお金を払った分の価値を受け取るべきだ」という考えに基づいて組み立てられており、本書に書かれているレイ・クロックの言葉や行動は、経営者に多くのヒントを与えてくれることでしょう。

付録に、柳井正氏と孫正義氏の対談がついており、日本の経営者の視点から見たレイ・クロック像が映し出されています。日本マクドナルドの創業者・藤田田氏の逸話もあり、レイ・クロックから藤田氏、そして柳井氏・孫氏に受け継がれている「経営者の遺伝子」をぜひ体感してください。

(稲葉 寛)

偉大な企業はすべてを正しく行うが故に失敗する



クレイトン・クリステンセン
著
翔泳社
本体2,000円+税

「イノベーションのジレンマ」 技術革新が巨大企業を滅ぼすとき

Appleのスティーブ・ジョブスが唯一愛読したビジネス書として有名であり、Amazonのジェフ・ベゾスもKindleを開発する際に本書を参考にするなど世界中の経営者を虜にしてきた名著です。大企業の事例が中心ですが逆説的に読み解くことで中小企業経営にも大いに参考となる内容となっています。「偉大な企業はすべてを正しく行うが故に失敗する」そんなセンセーショナルな一文から本書は始まります。そこから、競争の感覚を研ぎ澄まし、顧客の声に注意深く耳を傾け、新技術に積極投資を行ってきた優良企業が何故、突如としてイノベーションに失敗し、業界から撤退することになるのか。そんな捉えどころのない難解なテーマを明快に紐解いていきます。単に状況を指摘するにとどまらず、具体的な対処法までが網羅されているところに本書の価値が凝縮されています。初版出版から既に20年が経っていますが、クリステンセン氏の達意の理論は今も色褪せません。そして、氏の洞察は、皮肉にも今の日本のモノづくりが置かれている状況を的確に予見するものとなっています。モノづくりに携わるすべての経営者、プロダクトプランナー、エンジニアたちにお勧めします。読み終えた後には勇気が湧き上がることを実感していただけることでしょう。

(河村 裕司)