

# 『一心千里』

## 走ってれば、

## 見えてくる

### 永田 隆一



第93回

かつて半導体業界で同

じ釜の飯を食った仲間たちからの連絡に、時として驚かされることがあります。そこにはいくつかの共通点が観えてきます。

①過去の成功体験は捨て去っている、②自分の直観・感性を信じて、考え過ぎずに行動を起こしている、③異分野の人たちとの交流から気付きをもちつて新しい方向性に踏み出している。

医療機器業界へ転じて、成田市で陽子線ガントリー装置のインсталレーションに従事している

米アマゾンには1997

年に株式を上場し、当初は書籍のネット通販でス

## 技術革新は異分野との交わり 魅力は与えることで育つもの

ターゲットしました。ネット

で手軽に購入できる点に加えて、書店より安い価格設定というインセンティブがうけて成長しました。現在の時価総額はトヨタの約3倍。ネット通販とクラウド運営に注力しております。クラウドコンピューティングへの開発費は毎年1・5兆円

を投入しています。

在庫を持たない書籍販売、さらに書店より廉価な価格設定。消費者への訴求力は強いものがありました。広告宣伝で、利用者の口コミで、瞬間に急成長。伝染病が急激に広まるパンデミック現象ともいわれました。書

「事業の成長・成功」を、どういったメトリックス(ものさし)で測れば良いのだろう。売り上

のいるサパークラブに通いながら、また演歌・歌謡曲を歌いながらメジャーデビューを夢見る歌手の方たちとお酒を飲みながら考えます。

「利益・競争力、個性、社会への貢献、夢や喜びや癒しを与える影響力。とても多様性に満ちており、価値観も千差万別ではありますが、その事業に従事する人たちの幸せ度、満足度が原理原則の基本であると考えようになりました。

「社長まで一緒にさっそく訪問いただきまして感謝です。ご持参いただいたサンプル、さっそくデモさせていただきました。この機種は発売1年半で又社に300台購入いただきました。日本市場へ参入して半年です。代理店を数社契約していますが、御社との取引を最優先させていただきま

す。」

「魅力とは、与えることで身に付いていくの。京都祇園の千子ママから教えていただいた生き方でもあります。日本の企業にも、たくさんの魅力を備えた企業がございます。そういった企業と縁(えに)を結べることは、とてもさわやかなことであります。」

健全な経営指標に裏打ちを考えておきましょ

(毎月連載)