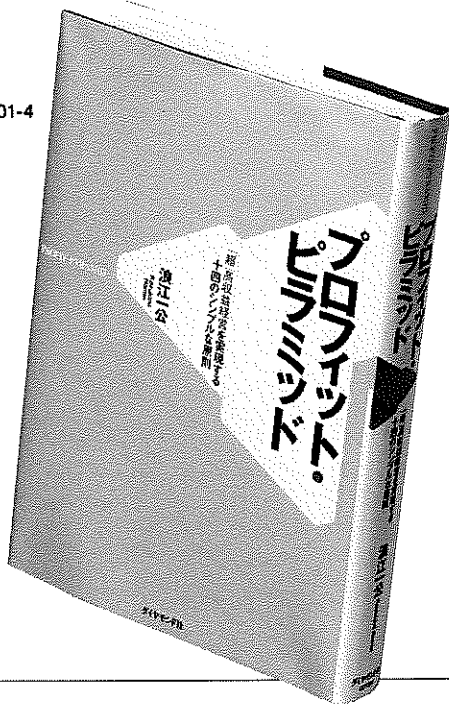


プロフィット・ピラミッド

—「超」高収益経営を実現する十四のシンプルな原則—

浪江 一公 著
ダイヤモンド社 発行
1800円(税抜き)
ISBN978-4-478-001001-4



利益率の高い企業を目指すための方策を解説した一冊。

昨今、潜在能力がありながらも業績が伸び悩んでいる企業は、M&Aの格好の標的となっている。買収を回避するには、高収益経営を実現して、事業価値、ひいては株主価値を創造していくことが欠かせない。

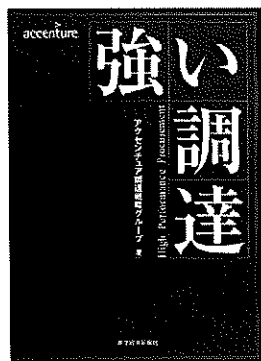
では、どうすればいいのか。筆者は、長期にわたって高い利益率を上げているキーエンス、ローム、ファナック、シマノ、ヒロセ電機、マブチモーターの6社に焦点を当て、その経営モデルを分析。そこから4つの共通項を導き出した。

具体的には「顧客提供価値の最大化」「競争の徹底回避」「創

出価値最大化のための自社能力設計」、そして「高利益率追求の強い姿勢」である。筆者は、これら4つの要件から成る経営モデルを「プロフィット・ピラミッド」と名付け、それぞれの要件の強化に向けて地道に取り組んでいくことの重要性を強調する。さらに、高収益経営を実現する14の原則について、前述6社の事例を基に解説しており、実感をもって読める。

IT戦略の立案も、企業価値の創出と切っては離せない。とかく目の前のシステム化プロジェクトの完遂に意識が向きがちなかで、もっと大局的な視点でIT戦略を考える上でヒントになるだろう。

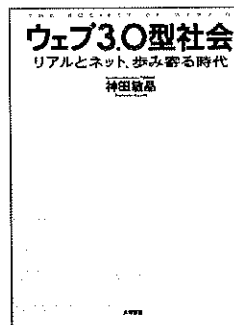
強い調達



アクセントюра調達戦略グループ 著
東洋経済新報社 発行
2400円(税抜き)
ISBN978-4-492-53230-0

一般に企業の支出の50%以上を占めるといわれる調達コスト。その削減だけにとらわれていると、強いサプライチェーンの構築には至らないと本書は説く。調達業務の改革には、調達するモノを必要とする設計部門や品質管理部門などと連携した組織作りが必要であり、人の調達スキルも戦略的に育成していかなければならない。サプライヤの商品を買いたただけでなく、サプライヤの力を引き出して上手に付き合っていく。そんな調達力を向上するための方法を体系的に学べる。サプライチェーンの調達に特化した本は珍しい。

リアルとネット、歩み寄る時代 ウェブ3.0型社会



神田 敏晶 著
大和書房 発行
1400円(税抜き)
ISBN978-4-479-79192-8

これからのネット社会のあるべき姿を、「Web3.0」として論じた本。筆者の言うWeb3.0とは、リアルとネットの間に垣根がない社会のこと。昨今のWeb2.0の台頭で、情報をより効率的に得ることができるようにはなったが、その一方で興味のない情報は目に触れにくくなっている。その結果、他人との差異を受け入れられないコミュニケーション不全の状態が起こり、ブログの炎上などの原因となっている。Web3.0とは、そうした問題を解決し、平衡感覚のある社会を築くためのキーワードであると筆者は語る。