

経営者から事業家へ!

企業を成長させる社長の条件

綱島 邦夫

■ 社長の条件「経営者でなく事業家になる」

この寄稿は米国型の悪しき株主至上主義に基づく短期の利益指向の経営に毒され、米国発のカタカナ言葉に翻弄される日本企業の指導者に対して、日本の良き伝統を尊重し、企業の成長と繁栄に貢献する社長の姿を提言するものです。私達は「歌を忘れたカナリア」になってはならないのです。

目次

“失われた30年”は先進国共通の問題

“繁栄の30年”を経験した日本の伝統企業

成長を続けた日本企業の特徴

企業を成長させる社長の条件

- 一 「美しいパーパスやビジョンを語るのは止め、社長は営業を元気にする」
- 二 「日本企業の成長のエンジンであった課長力を復活する」
- 三 「真の実力主義を貫徹し、社員の多様なパワーを解放する」
- 四 「分析とロジックでなく直感力を磨く」
- 五 「デジタル戦略でなくデジタル化する世界に合った戦略を考える」
- 六 「Growth Mindset (成長しようとする心) を金科玉条にする」
- 七 「Stay Hungry Stay Foolish (大きな野心を持ち、愚直に行動する)」

アクティビストの風を柳の葉のようにしなやかに受け流す



● 綱島 邦夫 (つなしま くにお)

コーン・フェリー・ジャパン/有限会社経営力研究所コンサルタント

University of Pennsylvania, Wharton School, Member of Executive Education Board

慶應義塾大学経済学部卒業、米国ペンシルベニア大学ウォートンスクール卒業 (MBA)。野村證券で営業部門、企画部門の業務に従事した後、マッキンゼー・アンド・カンパニー NY事務所に入社。国内外の様々な企業の戦略策定にかかわるコンサルティングを行う。マッキンゼー卒業後は、ラッセルレイノルズ、CSC (Computer Science Corporation) インデクス日本支社長を歴任し、アーサー・D・リトル、ヘイ・グループに顧問として参加。現在は日本企業の成長力の復活を牽引する企業リーダーの育成と顧客・社会に対峙しオペレーションの中心で第一線の社員を指導する中核管理職 (中間管理職でなく) を量産する活動に取り組んでいる。