



あなたの会社、「馬なり、道なり」経営しています~??

ひろよしくんのみみ
2022年11月号 No.399
<https://www.myfs.co.jp>



~レジリエンスに強い企業を作る方法はこれだ!!~

急激な円安が進み、32年ぶりに1ドル150円台を付けた円。日本ではインバウンド客を呼び込むため、10月11日からコロナの水際対策を緩和した影響で、多くの外国人観光客を見るようになりましたね。これで中国がゼロコロナ対策を緩めてくれれば、中国人観光客がどっと押し寄せてくれるのですが…。早くコロナ前の状況に戻って欲しいものです。

中国では、ゼロコロナ対策の影響で海外旅行に個人で行けない事情から山登り、フィッシング、キャンプに出かける方が増え、アウトドア需要が急上昇しています。

今日は、その中でアウトドア用品の製造、卸、販売、イベント運営企画等を手掛けるモンベルグループについて書いてみました。

モンベルの創業者は、21歳でスイスのアイガー北壁を登頂した辰野勇氏。モンベルの経営にも登山を通じて身に付けた経営のあり方、リスク管理法が出ています。また、幼少時に身体が弱かった事もあり、身体障害者支援なども積極的に行っています。

辰野勇氏&モンベルのプロフィール

年表	項目
1947年	大阪堺市で8人兄弟の末っ子として生まれる
1966年	名古屋市のスポーツ用品店で住み込みにて働く
1967年	大阪に戻り登山用品専門店の「白馬堂」に転職
1968年	21歳でアイガー北壁を登頂。この経験を伝えたいと登山仲間3人で日本初のロッククライミングスクールを開校
1970年	「白馬堂」を退社し、総合商社の繊維部に勤務
1975年	大阪の立売堀で会社を設立
1976年	デュポン社の素材を利用した寝袋を開発
1978年	海外市場に進出。ヨーロッパ最大の登山専門店（スポーツ・シューター）から受注
1983年	米パタゴニアとの業務提携。輸入販売事業を開始
1989年	モンベルアメリカを設立
1991年	JR大阪駅構内に直営店をオープン
2002年	コロラドに米国直営店オープン
2019年	直営店が国内で100店舗を達成

辰野氏は、登山で得た経験を経営にも生しています。

内容
山には危険が沢山ある。その危険を承知で登山をしている。雨や雪が降る、強風が吹く、体調を壊した時にどの様に対応するか⇒状況が変わる前に諦める⇒まずい状況になる前に手を打つ
過去に猛吹雪に遭い、生きて下山できるかどうかを体験⇒会社は倒産させても生きている限りリターンマッチは可能⇒まず守るべきは自分の命
経営者であれば失敗もする⇒それを失敗と考えず不都合と考え、将来に生かす⇒拘らず変り身早く次のスキームを考える
自分のビレイ（安全確保）を確実にしているから他の登山者を救える⇒一番大事なのは自分の命である。自分が幸せであるから他人を助けられる
自分の命を守るには、下請けから脱却し、自社ブランドを持つ事⇒デュポン社の繊維を使った自社ブランドの寝袋を開発
山男は、自分で全てをコントロールできなければ不安⇒良いものを作っても卸・小売店販売ルートだけでは、彼らの裁量で商品の販売が左右される⇒直営店の展開を決意
相手（消費者）を悩ます事はしない⇒メーカー希望小売価格という考えから小売り価格を決める「価格リストラ」を断行⇒目先の損失より将来の生存⇒山男は怖がり⇒あれこれ事前に手を打つ

辰野氏いわく、経営は「馬なり、道なり」
馬が行くまま、道が向くまま、無理をせず自然体で進むのが経営の極意とか。



あなたの会社、「馬なり、道なり」経営しています~??

