

2011.12.26 経営者の勉強会 TMC

## 私が学んだ「経営の原点」

クライスラー・ジャパンの事業再生

それは1991年秋。フランクフルトモーターショーの帰路から始まった・・・

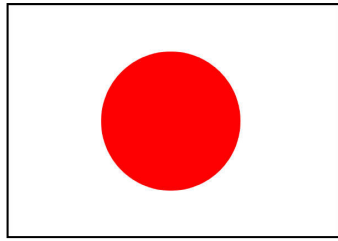


株式会社インテグリティ  
糸川 俊



# Chrysler USAの歴史

- 1925年 ウォルター・クライスラーが  
「クライスラー コーポレーション」を米国に設立
- 1978年 フォードモーターの社長であった  
リー・アイアコッカ氏がフォード2世と対立、  
解雇されクライスラーに入社  
→政府の債務保証→1\$／年収 ……→ 20億円／年収
- 1987年 アメリカ4位メーカー「アメリカンモーターズ」を買収  
→ジープブランド車を中心に展開
- 2009年 連邦倒産法第11章の適用



# Chrysler Japanの歴史

- 1988年 クライスラー・ジャパン(CJ)設立
- 1990年 ホンダとの販売業務提携
- 1992年 - 「糸川 俊」CJ 社長に就任
  - チェロキー年間登録台数が1000台突破
- 1993年 - CJ 85名を14名(71名リストラ)に
  - 右ハンドルチェロキーを日本市場に投入(ビッグ3初)  
535万円(左ハンドル)から372.5万円(右ハンドル)に価格設定
  - 保証を1年2万キロから3年6万キロに延長
- 1994年 - 2月月間登録台数が1091台に
  - 通商産業省貿易貢献企業の表彰を受ける
- 1995年 - セゾングループがクライスラーUSAに株式売却と自動車会社を売却
  - 「糸川 俊」代表辞任

# クライスラー・ジャパン年度別販売

年	販売台数	販売金額	Topics
1989年	383台	15億	赤坂店、大阪支店、 名古屋支店開設
1993年	4,046台	160億	米国ビッグ3初の右ハンドル (チェロキー)を日本市場に投入
1994年	11,000台	430億	年間販売台数 1万台を突破
1995年	18,000台	700億	セゾングループが 自動車事業から撤退

# 失敗の本質

- ① 経営者の器
- ② 理念なき経営
- ③ 物真似の事業構築と運営
- ④ 原因他人論
- ⑤ 報・連・相の欠如

# 成功の要因

- ①コア・コンピタンス(企業の強み、能力)を自覚し、強化した
- ②情報の集約化と共有化を徹底した
- ③アウト・ソーシングの活用を推進した
- ④戦略的な企業提携を政策のキーに置いた
- ⑤学習する組織・個人の姿勢を貫いた

# 事業の要諦

- 1.「商いの心」(=哲学 志・ビジョン・ミッション)を持つ
- 2.三現主義(現場・現物・現実)を貫く  
→顧客の真のニーズ、ウォンツは何か
- 3.問題の原因は全て自分にある=原因自分論
- 4.パラダイム・シフトに敏感である
- 5.常に原点回帰(=本質の追求)をする

# SWOT分析

