

「日拓の本舞台は常に未来に在り、日々をきり^{ひら}拓き、明日のために生きる企業」

第1条 シェアド・バリュー→^{コーポレート・フィロソフィー}企業理念に忠実で、成果をあげる、社業を通じて社会に貢献する。

- (1) 都心立地型商業不動産を収益の基盤とする、レジャーサービス会社として卓越する。
- (2) 顧客の立場に徹底して立って考え、顧客の期待に応え⇒顧客を創造し維持する経営。
- (3) 正しさの追求⇒^{コンプライアンス}企業倫理・^{ステークホルダー}法令遵守。利害関係者各々との健全正常な関係を形成・調和。

第2条 ストラクチャー⇒^{そしゃく}厳格な指令を^き咀嚼し、^きクラッチを^き利かし、自主性を発揮せよー3つのS

- (1) ^{スモール・カンパニー・スピリット}小企業精神⇒^{きょうじゆん}分業、^{きょうじゆん}官僚主義、^{きょうじゆん}前例を排せ。組織の頻繁な再編成、強靱で、機敏な組織。
- (2) 物事を^{シンプル}単純化⇒^{シンプル}簡素な組織、^{シンプル}小さな本社、^{シンプル}全社最適、^{シンプル}全社員一致団結、^{シンプル}全部門連動体制。
- (3) 正しい事、小さい事、基本の徹底と変化に対応するスピード⇒^{プラン}仮説・^{ドゥ}実行・^{チェック}検証・^{フィックス}修正。

第3条 ストラテジー⇒^{ストラテジー}集中戦略(首都圏の主要駅前^{ターミナル}の繁華街の扇^{ドミナント}の要の超一等地に集中出店)
絶対的差別化で新規参入障壁を高め、市場占有率75%以上の圧倒的な市場支配。

第4条 システム⇒^{システム}全ての仕組を^{チェンジ}変える、^{パーフェクト}完璧に^{ストレッチ}最高以上の目標へ^{チャレンジ}挑戦、^{コンペティション}競争優位の3つのC

- (1) 最高稼働を優先した低玉利益で粗利益を最大化⇒稼働低下の短期利益の罠に陥るな。
- (2) ^{コンペティション}競合他社が^{ラン・アヘッド}対抗できない^{わな おちい}シームレス出玉を中心に満足度を劇的に^{ラン・アヘッド}上昇させ更に引き離す。

第5条 スキル⇒^{スキル}変幻自在に変化し続ける変化適応力で、業界で最も競争力のある企業になる。

- (1) 不動産取得費×8% (金利の倍)、店舗投資利益率25% (3年で回収) する店を作る。
立地差別化を犠牲にしない、業界最低の損益分岐点63%で、粗利益対営業利益率37%。
顧客から見て重要でない、差別化、稼働と関係のないムダなコストを徹底的に排除せよ。
- (2) 長期的経営⇒土地資産価値増大、帳簿価格対市場価格比率の富の増大、総資産対現預金と店舗土地資産合計80%、自己資本比率80%、総資本経常利益率10~15%。
- (3) 労働生産性を上げる資本集約型経営⇒自社所有店舗は家賃が不要な分、高い労働生産性。
人件費の1.5倍の営業利益、粗利益対人件費率22%⇒賃借店は労働集約リスクとなる。

第6条 スタイル⇒成長を考えるな、膨張や肥大化する。攻め重点でなく、守りを固め、生存を考えよ

- (1) 本業に徹し・多角化せず、無借金体質の株式非公開企業を貫く、^{プライド}自主独立自尊の経営。
- (2) ①売上規模拡大 (多角化・複合化)、②過大な借入金、③相場・投機の3つが会社を潰す。

第7条 スタッフ⇒^{スキル}粘り強い精神力と専門の得意技を持つゼネラリストであれ、中途半端ではダメだ。

- (1) ^{イノベーション}変革への^{エネルギー}情熱に溢れ⇒先見力、全体、本質⇒物事を一度両極端に振って、柔軟に対処せよ。
- (2) 変革の使命、ビジョンに沿って行動するよう人々を導き、元気づけ、士気を高め鼓舞する力。
- (3) ^{エッジ}鋭利さ⇒本当に困難な^{エッジ}厳しい決断を下す方法を知り、胆識力を持って、迅速的確に下す能力。
- (4) 目標を口先だけではなく、具体化し、結果を出していく一貫した^{エグゼキューション}実行力⇒^{ラーニング・カルチャー}学習する組織で^{ストラテジー}戦略方程式を^{システム}仕組化せよ。^{ひと}独りよがり^{しぜん}は事を^{しぜん}為損ずる。全員の頭脳を使え、全員を巻き込め⇒^{ベスト・プラクティス}プロジェクトチーム、^{ベスト・プラクティス}チームワークを最重視し、他社の最良の実例を学べ。解決策は常に現場にある、実際に現物を見て、現場の実状、細部に精通し、現実を知る⇒何が正しくて、何が間違っていたのか、何をすべきか「しなくてはいけない事」と「してはいけない事」を、相互に話し合い、教え合え⇒^{ハエ}修・破・離で、早期に的確に準備万端、仕事の計画、仕事の段取り、途中経過、結果を小まめに報告・連絡・相談の多い人が仕事ができる。対立や^{むじゆん}矛盾を極く^{ダメ}当り前のものとして解決する。駄目元、ゼロ発想、新幹線思考で、従来のあり方を抜本的に変革せよ。不・負担の解消や本質的な問題解決を探る^{かんが}侃諤の議論を繰り返す、意見を^す摺り合わせ、状況の変化や難局にも即応する^{ハエ}蟻理論で、素早く動き⇒最終結論で勝つ経営。