



慶應義塾大学ビジネス・スクール

桜十字病院（B）：西川通子のリーダーシップ

5

事業の考え方

わたしは、AとA'だったらいいけれど、Bのことはやらないというのが基本です。バブルの時も、銀行が金を貸すから...とずいぶん言われたのですが、一切副業的な事業には手を出しませんでした。絶対ぶれなかった。

熊本だけでやるというのも同じような考えです。

結局病院は競争相手があまりいなかった。警備会社も熊本では1社だけだった。建設会社などはいっぱいいる。同業者がたくさんいる業界には入りたくない。

再春館は主人が引き受けてはじめました。一時期毎日70万の現金が届く通販の会社だったのです。2代目につぶれて、3億借金があって、主人のところに頼ってきました。私も、警備会社を始めて10年、めどが立ってきたので。通信販売なら全国にいける、みんなにすごい経営者だと認めてもらいたいと思っ

てはじめました。いろいろ苦労しましたが、何を苦労したかと言われると、良くわからん。

しかかったら、絶対あきらめません。成功の秘訣は止めないことです。しかかって止めたら、負けでしょう。

25

私は、なんでも直観で判断します。それで7割は正しくやってきた。7割バッターだったらすごいものでしょう。ただ、その勘がちよっと当たらなくなってきた、勘違いが多くなったかなというのが、私が口を出さなくなった理由だろうと思います。

.....

本ケースは、慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授 清水勝彦がクラス討議の参考のために作成したものである。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail:case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/>へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright© 清水勝彦（2013年12月作成）