

お忙しくても、約 2 分間で読めます

ハートフル・ワード (心からの言葉)

山内公認会計士事務所

TEL 098-868-6895

FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

日本の企業には危機克服のDNAが埋め込まれている

三村 明夫 (新日本製鉄会長・日本経団連副会長)

1. 今回の経済危機では、金融資本と産業資本の関係において、金融資本の2つの負の側面が露呈しました。第一が短期的な資本回収に走ったこと、本来、金融資本は産業活動を円滑にさせるための潤滑油の役割、いわば黒子の存在だったはずで、その役割をいつの間には逸脱して、自らが主役に躍り出ようとして世界中に大混乱を巻き起こした。そして第二が、モノやサービスといった価値を創造する企業をも売買の対象とする態度を鮮明にしたことです。M&Aといえば聞こえはいいんですが、企業をモノであるかのように右から左に売り抜ける行為は、やはり許されるべきではありません。
2. アメリカの企業経営者にとって最も大切なのは株主です。対して、日本の企業経営者は、株主であると同時に、従業員ではないでしょうか。経営者が落下傘のように社外や異業種から下りてくる欧米と違い、日本の企業経営者の多くはかつてその企業の従業員でした。苦しさも共有し、喜びをともに分かち合った体験が多く、経営者の心の中にある。その良い部分は自信を持って受け継いでいくべきです。日本には創業から100年以上の企業が100,000社もあるそうです。200年以上だと世界7000社のうち、3000社は日本の企業。しかも、その長寿企業の5割弱が製造業なのです。
3. そう考えれば、すでに「100年に一度の危機」を切り抜けてきた企業が100,000以上もあることになる。日本企業には危機を克服するDNAが埋め込まれている、といえるでしょう。

(参考:「文藝春秋」2009年3月号)

経営者のための危機管理

ピーク時の「6割経済」(自動車産業)

1. 極度の販売不振に苦しむ自動車産業。日本自動車工業会が出した2009年の販売台数見通し(軽自動車を含む)は、前年比約5%減の486万台。1978年以来、31年ぶりに500万台の大台を割り込む。国内販売のピークは1990年の777万台。今年の販売は約6割の規模にまで縮小し、販売会社が窮地に立たされている。
2. かつては、経営難の販社に対し、メーカーが立て直しを支援した。単独での存続が難しければ、メーカーが主導して近隣の販社と合併させた。しかし、今はメーカーの支援など期待できるはずもない。昨年10月以降、資金繰りがタイトになった販社が、生命保険会社や損害保険会社に融資を依頼するケースが急増している。従来はまずメーカーや銀行が面倒を見て、それでも足りない場合に損保や生保が販社に融資するケースがあった。ただ、それはあくまで特例だった。それが今、この特例にすがるようとする動きがあちこちで起きている。(参考:「日経ビジネス」:2009年2月2日号)

新規成長分野

食料ビックバンと地域活性化ビジネス

1. 金融危機と景気後退で、昨年の新規上場企業数は、前年比60%減の49社となった。一方で、立ち上がりの動きや兆しが見える新規産業分野も確実に存在している。特に、①地球温暖化対策ビジネス②食料ビックバン③モバイル(携帯端末)ビジネス④地域活性化等である。
2. 食料ビックバンは、迫り来る食料危機を突破するための抜本的な技術革新を目指す。具体的には、①単位当たりの収量の伸び悩みを打破する単収向上技術、②石油由来の化学肥料や農薬の高投入から脱却するための効率化技術、③水資源の枯渇を克服する水資源技術である。地域活性化では、①地域主導・滞在・体験を重視するニューツーリズム、②民間資金により既存事業を活性化するバリューアップビジネスである。

(参考:「野村週報」2009年1月26日号)

古典に学ぶ

尚友とは

「この尚友という言葉は、友を尚ぶ^{たつと}という意味で、この言葉は読書と並べて、古来“読書尚友”というふうに使われている言葉であります。では何故われわれは、友を尚ぶ必要があるのでしょうか。一方から言えば、友人は自分の同輩であります。すなわちその友人が、道の上からは、自分より一歩ないし数歩をすすめており、したがって自分は、その友において大いに尊敬すべきものを認めるといふ時、初めて友を尚ぶとなるわけです」

(参考:森信三「修身教授録抄」:致知出版社)