

経営者への活きた言葉

会社を潰さないための三つの実践 松浦 元男(樹研工業社長)

1. 20年前までは、私たち中小製造業が加工技術を磨き、それを大企業が応用する、というサイクルができていた。それが今ではすっかりなくなりました。
代わりに増えたのが韓国サムスン電子の視察です。日本の大企業が中小企業の技術に興味をなくした背景には、各社で部品の内製化が進んだことなど、様々な理由があると思います。
いずれにせよ、このままでは日本の新製品開発力はますます衰えていくことでしょう。
2. 国内市場は成熟し、輸出も円高と製品競争力低下で期待できない。その結果、5年後の2017年には、内需型企业、外需型企业を問わず、大企業は今まで以上のリストラの嵐に見舞われ、中小企業もこれまでにないレベルで倒産が続出すると思います。
ただ、すべての企業が2012年以降、破綻に向かうわけではありません。
3. 潰れない会社というのは、意外に簡単に作ることができます。守るべきは「手形をやめる」「毎月決算する」「きちんと税金を払って資本を充実させる」の3点です。
リーマンショックの後、樹研工業の売上高は、一時的に前年比8割減という状況に陥りましたが、資金繰りに困ることなく、今も会社を存続させることができています。

(参考:「日経ビジネス」2011年12月26日・2012年1月2日号)

経営者のための経済学

20カ国を等距離で見る 大前 研一(ビジネス・ブレークス쿨大学学長)

1. 日本企業がグローバルに戦おうとするならば、米中2カ国だけでは済まない。インドやASEAN(東南アジア諸国連合)、ベトナム、インドネシア、トルコ、南アフリカ、アルゼンチン、メキシコ、イラン、イラク、ナイジェリアなどのおよそ20カ国を等距離で見る必要がある。
こうした国々には日本並みである経済的な中間層が4億人もいる。特にASEANで注目すべきは、ミャンマーだ。
2. 21世紀の世界秩序は、日本人が考えている以上に多様で複雑なフォーメーションになる。政府も民間企業も日本が目指すべきは、多極的な外交であり行動だ。世界第2位の経済大国という「ボリューム国家」から、スイスやデンマークのような「クオリティ国家」に進む道を今や真剣に考えないといけない。

(参考:「週刊東洋経済」:2012年1月14日号)