

経営者への活きた言葉

従業員1人ひとりの人格の集まりが企業の品格を作り上げる

越智 直正(タビオ会長。2000年大証2部に上場)

1. わがタビオは、世界一の靴下総合企業を目指しています。売り上げ基準ではありません。一流の商品で一番になるための創意工夫を重ねての世界一を目指しているのです。日本の靴下は繊細優美ではきやすく、丈夫で、長く世界の最高峰と評価されてきました。そこに安いだけの靴下が海外からどんどん入り、先人たちが築いてきたモノづくりの常識が覆されてしまいました。
2. 業者が意欲を喪失している中、タビオは日本の靴下が持つ本来の価値を引き継ぎ、どうお客様にお届けするか。知識集約型産業としての靴下産業はどうあるべきか。その解を求めて、試行錯誤を続けてきました。
3. 本当の一番になるには、企業の経営者や従業員一人ひとりの人格に行き着くと思います。そして、その人格の集まりが、企業の品格を作り上げていきます。儲けだけを追求した二流、三流の商品で一番になっても意味がない。お客様が本当にはきよい靴下を届けるために誠意を尽くし、自分が恥ずかしくない靴下で世界一になることこそ、タビオの目指すところです。

(参考:「週刊東洋経済」2012年9月8日号)

ワンポイント経営アドバイス

空洞化のウソ(その2)

松島 大輔(タイ王国政策顧問)

1. 私は2011年度に日本全国をまわって各地域の中小企業の現状をお聞きする機会を得ました。その際、関西地方の企業複数社から聞いた発言は衝撃でした。もはや海外現地子会社からの送金なくしては日本での操業も立ち行かない、というのです。つまり、子(海外子会社)から仕送り(配当)なくしては、親(日本本社)は事業継続ができないという状態に立ち至っているということです。
2. 「空洞化」、国内に残るか否かというところの話では、もはやない。「海外なくして国内なし」という状態にあるのです。昔は日本の親会社が、海外の子会社を資金的にサポートするという話をよく耳にしましたので隔世の感じがあります。

(参考:松島大輔著「空洞化のウソ」講談社現代新書)