

経営者への活きた言葉

税理士法人 優和

TEL 03-3455-6666
FAX 03-3455-7777

経営者への活きた言葉

事業の選択と集中が進まない2つの理由 坂根 正弘（コマツ相談役）

1. 経営者は、何事も自らの弱点を補おうとするのではなく、強みを伸ばすために限られた資源を集中させるべきだ。経営者がそうした意識を強く持てば、この国の競争力を一気に引き上げることができるとの確信がある。ではなぜ、事業の選択と集中が進まないのか、理由は大きく2つある。
2. 一つはやはり企業の経営者の間に広がる「平均点主義」や「自前主義」だろう。多少の弱点には目をつむる代わりに、「ここだけは絶対に負けない」という姿勢を持たなければ、特徴のない総花的な製品ばかりになり、価格でしか競争できなくなる。自前主義が強い大企業が多角化の名の下に手を広げた結果、それほど強くない事業をいつまでも抱え続けていることも、この同質競争に拍車をかけている。
3. もう一つが雇用だ。日本では非正規社員制度が一般化してきた。日本では企業の規模で待遇が違うことが多い。そのため、コストを容易に変動費化し、下げるための手段として、仕事を下請けに出し、そこがさらに下に出そうとする。そうした何重もの下請け構造の中に非正規社員が組み込まれてしまっている。雇用や産業構造、業界団体などの問題は、かつての日本のように人口が増え、経済が拡大する「ムラ社会」経済が生んだもので、人口減少とグローバル化が進む中では成立しない。日本の行政と産業界が一体となって取り組むべき大きな課題だ。
(参考:「日経ビジネス」2015年11月16日号)

経営者のための理念・哲学

私よりも公を優先する

鍵山 秀三郎（日本を美しくする会相談役）

1. 日本人はもともと、誠実で、善良な人が大半です。にもかかわらず先般問題になった建築会社の不祥事のように、社会の各方面で不正や誤魔化しが絶えない原因を突き詰めていくと、結果主義というものが根っこにあると私は考えます。指導的立場にある人が、自己顕示欲や自己防衛といった私欲にはしり、結果さえよければいいという考えで実績を追求する組織では、もともと善良だった社員まで道を誤ってしまいます。
2. そうした組織のあり方を変えていかない限り、問題が後を絶つことはないでしょう。人間の欲望は向上心のもとであり、一概に否定することはできません。大切なことは、その欲望をどの方向に向けていくかです。昔の人は、「私」よりも「公」を優先しました。貧しい中でも道普請など公共の仕事にも当たり前のように参加していました。
(参考:「致知」:2016年2月号)

新規成長分野

「冬アイス」市場が盛り上がる

1. 市場の長期低迷に悩む食品業界の中で、隠れた有望カテゴリーがある。はやりの「健康」でも「栄養」でもない。アイスクリーム市場だ。アイス市場は、東日本大震災のあった2011年を除けば、ここ10年は成長トレンドにある。市場規模は、2005年の3533億円から2014年の4369億円へと、実に1.2倍に拡大しているのだ。
2. そして、今、業界で注目を集めているのが、冬季限定の「冬アイス」だ。火付け役は、プレミアムアイスの「ハーゲンダッツ」で、約10年前にさかのぼる。近年は、国内大手メーカーも追随し、冬季限定商品の開発に余念がない。冬商戦の過熱ぶりは著しく「近年のアイス売り場争奪戦は、夏よりもむしろ冬の方が激しい」（大手コンビニバイヤー）というほどである。
(参考:「週刊ダイヤモンド」2015年12月5日号)

古典に学ぶ

神道の教え

(解説) 仏教が教えることのできなかつたものを、神道がゆたかに提供した。およそ他の宗教では教えられないような君主に対する忠、祖先の記憶への崇敬、親に対する孝、神道の教理によって熱心に教えこまれ、他の点では傲岸不遜なサムライの性格に、受動性を与えた。

(参考:佐藤全弘訳新渡戸稲造著「武士道」:教文館)