

社長の経営哲学の構築にお役立ちする

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

日本型雇用（終身雇用等）の再評価が必要 荒木秀之（りそな総合研究所主席研究員）

1. 現在の人手不足は単なる景気循環の波ではない。急激な人口減少に起因する構造問題だ。これまで政府や企業は「女性」「シニア」「外国人」の活用を柱に据えてきたが、これらには総量としての限界が厳然として存在する。50年、100年先を見据えたとき、性別を問わず「人」に頼るモデルのままでは限界がある。より中長期的視点に立てば、自動化・省力化という設備投資へ舵を切ることが避けて通れない。
2. 今こそ国が「人手不足対策戦略室」を設置し、中長期的なグランドデザインを描くべきだ。戦略会議の中心メンバーは自治体と地元の企業。そこに省力化・自動化商品のサプライヤーなどが加わるイメージだ。国が「AI・ロボット・自動化への転換」を明確な旗印として掲げ、支援策を打ち出すことで、企業の意識改革が促される。
3. 「ジョブ型雇用」への期待が高まっているが、終身雇用などを前提とした「メンバーシップ型」の良さを安易に捨てるべきではない。サイバーエージェントのように、実力主義を取り入れつつ「終身雇用」をうたい、社員を大切にす文化を維持するハイブリッドな形がある。

（参考：「週刊東洋経済」2026年3月7日号）

経営者のための営業学

売り先を変えて成功した好事例（フジクラ） 三品和弘（神戸大学名誉教授）

1. フジクラの光ファイバーケーブルは、ハイパースケーラー（大規模クラウド事業者）がデータセンターを増やす上で重要な製品となった。MC（顧客の命運を左右する事業かどうか）性が非常に高い事業といえる。
2. 注目すべきなのがフジクラの「出口」の切り替え方だ。出口とは「売り物」と「売り先」の組み合わせで決まる。事業立地を変えるには売り物を変えるというアプローチと、売り先を変えるというアプローチがある。フジクラは後者の成功例だと言えるだろう。自社の持っている技術を捨てて一から再構築しようとするれば、何年かかるか分からない。フジクラは「光ファイバー」という技術は変えていないが、従来の国内通信事業者からハイパースケーラーへ売り先を変えた。
3. メーカーにとっては「誰と付き合うか」が非常に重要で、一度付き合い始めると顧客が開発テーマを左右するようになる。フジクラの成功事例は、「食らいつくべき正しい相手」を選ぶことの重要性を示している。

（参考：「致知」2026年4月号）

新規成長分野

創業5年で400人超のAIスタートアップ

1. 東京大学発のAIスタートアップ企業である燈（あかり、代表野呂侑希）が1月29日、三菱電機から50億円の資金を調達したと発表した。燈は調達した資金でM&Aや、ロボットのような身体性を持つエンボディドAIなどの開発を進める。同社のプレバリュエーション（調達前の評価額）は1000億円に達した。
2. 燈は2021年2月設立。東大の松尾・岩澤研究室（松尾研）がサポートする「松尾研スタートアップ」の一社だ。創業期から建設業や製造業を中心にDX（デジタルトランスフォーメーション）支援やAI活用のSaaSなどを展開。大成建設や大東建託、長谷工コーポレーション、戸田建設といった大手ゼネコンの開発実績もある。
3. 創業からわずか5年で評価額1000億円という、いわゆる「ユニコーン企業」の一歩手前の評価を受ける燈。社員数は415人に成長した。

（参考：「週刊ダイヤモンド」2026年3月7日号）

古典に学ぶ

大切な人の名前

1. 大切な人の名前を、心の中でつぶやいてみる。少しだけ勇気が欲しい時、何かを吹っ切りたい時、悲しくなった時、支えてほしい時、さびしい時、幸せを感じた時。応援してね、がんばるよ。
2. 大切な人の名前の響きは、それだけで「お守り」になる。

（参考：加藤朝胤監修「超訳 般若心経」：リベラル文庫）