

『今が、歴史を創る時』 個々人がつむじ風を起こそう

第4回 市場がパワー、利益がエナジー

(毎月掲載)

永田 隆一

日本企業の2010年3月期最終利益TOP10 (各社予想)

| | | |
|-----|---------|--------|
| 1位 | NTT ドコモ | 4930億円 |
| 2位 | NTT | 4600億円 |
| 3位 | 三菱 UFJ | 3000億円 |
| 4位 | 武田薬品 | 2800億円 |
| 5位 | ホンダ | 2650億円 |
| 6位 | 三菱商事 | 2400億円 |
| 7位 | 任天堂 | 2300億円 |
| 8位 | KDDI | 2250億円 |
| 9位 | 三井住友 | 2200億円 |
| 10位 | みずほ FG | 2000億円 |

残念なことに、日本の電機関連企業は、TOP20に1社もランクインしていません。

かたや、2009年12月期
中国移動 最終利益 1兆6000億円
(RMB: 115166元)

サムスン 電子営業利益9000億円
(KRW: 10兆9200億 W)

中国移動は、チャイナ・モバイルです。中国国内の携帯電話のインフラを提供しております。サムスンは、液晶テレビ、半導体のDRAM、NANDフラッシュメモリー、液晶ドライバーで市場占有率No.1であります。

《利益はエナジー》

利益が大きく上がれば、

1. 社員の給料を2倍にすることで、優秀な社員が集まります。
2. 研究開発費を10倍投入して、より良い製品を短時間で開発することができます。
3. 宣伝広告費を10倍投入して、売上を大きく伸ばせます。
4. M&Aを通じて、事業を大きく発展させることができます。
5. 社会還元をして、多くの方々に喜んでいただけます。利益が、エナジーであります。

《利益がなぜ増えない》

私は、日本の企業10年、米国企業10年、起業して8年です。諸外国の企業と対比して日本の企業を見ますと、情けない話ですが、

1. 資本効率が悪い。
2. 自前ですべてを行おうとして、外部のプロを、お金をだして活用することがへたくそ。
3. 行儀のよいお坊ちゃんが増えて、計算してリスクを取る気概を感じられない。
4. 「非情なまでのコストダウン要求、常識的には不可能な納期、とんでもない台数の要求」セブン&アイ・ホールディングス会長鈴木敏文氏の言葉のような話は最近きかない。

《利益を増やしている企業》

高い利益率を計上している会社の事例です。

1. 経営幹部が、高い利益を上げることに、強烈に執着している。
2. 構造的に、利益があげられない事業には、撤退等の思い切った決断を下している。
3. 情報と考え方にお金を払って外部から教を請う。
4. 機能性の追求と同等以上に、デザインやビジネスモデルにリソース(資金と人材)を投入している。
5. コストダウンは、生産技術的なアプローチ以上に、製造工程の割愛に重きを置く。
6. オープンハート、オープンイノベーションをベクトルとして、常にベンチャー企業や大学の研究開発の最新の情報を収集しており、他社に先んじて取り込む体制をシステムとして構築している。

《肉食系、日本企業を》

対売上高営業利益、15%以上を目指して、肉食系企業を日本は目指さなければならないと考えます。

「万民」の為に、利益を増やすぞと、腹をくくってまいりましょう。