『一心千里』～走っていれば、見えてくる

永田 隆一

■ 第54回 ■

14年、『経費節減と開発・投資』と『新しい連携』が、BCPと成長の鍵

日本の企業のうち、中小企業が99・7％を占めます。さらに、労働者の85％を雇用しているのは中小企業です。

しからば、「中小企業の元気が日本の元気」という、筆者の論理を読者の皆様にも理解していただけると思います。

《守勢から攻勢へ》

一昨年まで企業が抱えた「六重苦」は、昨年どのように変化したのでしょうか。カッコ内は筆者の1年後の予想です。

◎円高　80円から100円（◎120円）
△労働規制（△）
△電力問題（△）
×自由貿易協定（△）
×高い法人税（×）
×温暖化規制（×）

アベノミクス効果によって、為替レートが100円前後に切り替わってきたことは大きく評価できます。一方で、他の課題は、間違いなく既得権益団体の巧妙な戦術により、遅々として前進はしていないようにしか感じられません。

しかし、為替とデフレからの脱却（方向性のコミットメント）の2つの課題解決で充分と割り切って、2014年、企業は攻めに転じる年になると思います。

なぜなら、目の前の消費税10％が企業経営の大きなネガティブインパクトとなるからです。今年はそれに備える年と考えます。消費税は財政収支、社会保障の観点から必須の政策であり、10年以内に18％まで増税されると筆者は予想しています。

《仕組みを変化》

マーケット・お客様が大きく変化をしている今日、企業は主体的に仕組みの変化に取り組む必要があります。

徹底した経費節減は大前提であります。そして、そこから捻出した資金で仕組みの変化に軸足を移すことです。

参入セグメントとビジネスモデルの再考。経営幹部のガラガラポン。研究開発の効果的な仕組み作り。人材の教育と新規登用戦略。

そして、最も重要な戦略の1つが、提携する企業・団体・人材のガラガラポンです。

セグメントリーダーと提携する。新しい技術・ビジネスモデルを提供できる企業・グループ・個人と提携する。そして、付加価値を失った企業・グループ・個人との提携の解消です。

《取引実績のあるなし》

「申し訳ありませんが、御社との取引はできません」

「別に、部長さん、御社と取引をしたくて、この技術を説明しているのではありません。クライアントにお願いされて来ているだけです」

「ありがとうございます。それでも御社とは取引できません」

「ちなみになぜだ！」

「御社とは取引実績がありません。我が社のルールです」

「て、てめえ……、てめえ結婚してるか？」

「はい」

「ほう、そうかい、その女と取引実績があったのか？　ばかたれが！」

岡野工業の岡野代表の実話です。液漏れしないリチウムイオン電池のパッケージ、痛くない注射針をプレスの技術で、世界で初めて世に出した社員6人の会社です。

後日、この企業は岡野工業を調べてとんでもない間違いに気づき、応対した部長が連日、岡野さんの会社を訪問しますが、会社へ入れてくれません。数週間が過ぎて、外は冷たい雨。岡野さんの奥さんに会社の中にくらい入れてあげなさいと言われて入れる。

くだんの部長「会社へ入れてくれたということは許していただけたと取ってよろしいですね。では、弊社と取引していただけますね」

「そうだな、これだけ誠意を見せてくれたからな。おっといけねえ、ダメだ」

「ど、どうしてですか？」

「会社の決まりでね、取引実績がない会社とはだめなんだ！」

こうした実話はごろごろ転がっております。会社が小さいからとか、業界が違うからだとか、なかには、幕末維新のころからその土地の人間が嫌いだからとか、気をつけねばなりません。

徳川幕府260年の剣術指南、柳生家の奥義です。「小才は、縁に出合って縁に気づかず。中才は、縁に出合って、縁を生かさず。大才は、袖する縁も生かすものなりけり。これを柳生家の教えとすべし」。御意。

（毎月掲載）