

『一心千里』

永田 隆一

走って行けば、

見えてくる



69

中小企業庁の発表によると、日本国内で年間約1万社が倒産してしま

す。その理由は、販売不振(70%)、既往のしわよせ(10%)。先代から引き継ぎ、倒産の理由がよく分からない。筆者は、バランスシートで過大な資産が目を見せられることによるかと考えます。

放漫経営(5%)、過小資本(5%)です。そして、年間3万社が継続が最優先です。規模

企業が永続的に成長するために

知恵借り十両、人知り二百両

廃業しています。後継者がいないことが最大の理由です。廃業する企業の70%は赤字経営であり、雇用の喪失と取引企業へのネガティブインパクトを招きます。

《大企業と中小企業》
大企業における経営報告の優先順位は、損益計算書(P/L)、貸借対照表(B/S)、キャッシュフロー計算書(CF)の順です。これは株価、増

資、借入を配慮した際に参考にされる指標であるからです。

と、①事業戦略、②資本政策、③人事戦略となり、企業の規模を問わず、昔から言われている「人・モノ・金」であるのは自然の摂理かもしれませぬ。

《企業の三課題》
大企業の経営課題で大きなものが3つあります。①内部留保した資金を活用した成長戦略、②株主対策、③人材の教育・活性化です。同様に、中小企業の場合は①販売不振、②資金繰り、③人材の確保と教育です。

し、担当者の玉石混交の問題があります。セカンドオピニオンがとても重要であります。

《事業戦略の要諦》
知識には2つあるとい

います。自分が持っている知識と、その知識を持っている人を知っているという知識です。後者は、いざとなったら教えを乞い、その知識を自分のものにできるからです。

《モノ》事業戦略に関しては、大手企業には経

済産業省や戦略系のコンサルが支援を提供しております。ただし、大手コンサルファームの事業戦略策定のフレームワークは似たり寄ったりの感があります。筆者は、大手総合商社や損害保険企業やインターネット関連企業の方が、より斬新な戦略提案が可能と考えます。

ここで、中小企業に対する「モノ」販売戦略の支援をするスキームが、日本では大きく欠落しているという課題があります。

お隣の国のある会長の口癖は「技術とは、お金を出して外部調達するもの。我が社の半導体の歩留まりは、採用した日本人エンジニアの人数に正比例する」でありました。

減損することが重要と考えます。連鎖倒産(8%)、

《モノ》事業戦略に関しては、大手企業には経

済産業省や戦略系のコンサルが支援を提供しております。ただし、大手コンサルファームの事業戦略策定のフレームワークは似たり寄ったりの感があります。筆者は、大手総合商社や損害保険企業やインターネット関連企業の方が、より斬新な戦略提案が可能と考えます。

ここで、中小企業に対する「モノ」販売戦略の支援をするスキームが、日本では大きく欠落しているという課題があります。

お隣の国のある会長の口癖は「技術とは、お金を出して外部調達するもの。我が社の半導体の歩留まりは、採用した日本人エンジニアの人数に正比例する」でありました。

上杉鷹山も言いました。「働き一両、知恵借り十両、人知り三百両」。(毎月連載)