

『一心千里』

永田 隆一

走って見れば、
見えてくる



第97回

「風が吹けば、桶屋が儲かる」ということわざがあります。風が吹けば、人の目にゴミが入って、盲人が増加する。盲人は三味線で生計を立てるので、三味線に使われる猫が減少する。猫がいなくなるとねずみが増えて、桶をかじるが増える。そして、桶を作る桶屋が儲かるという話です。

ある事象の発生が、思いも寄らないところに影響するということですね。

3・11の災害で、日本の自動車産業は10円、1000円の電子部品が入手できないために、300万円の自動車を製造・販売できないことを経験しました。

自動車業界は現在、サ

プライチエーンの協力企業に離れた2カ所で納入製品を製造することを要求しております。それができない時は、製造ライ

BCP、フェールセーフ、フェールプルーフ

が災害にあったことを想定して、復旧までの期間の製品を在庫で持つことを求めています。いわゆるBCP（事業継続計画）であります。

また、製造業やソフトウェア業界では、設計・製造に不具合が発生した時は、安全な方向へ動くというフェールセーフのスキームを組み込みま

す。さらに、人間は愚か

（フル）な行動を取ることがあるという前提に立ち、それに耐える（フルーフ）製品・システムにするという仕組みを組

み込みます。BCP、フェールセーフ、フェールプルーフは、とても重要な考え方です。しかし、ここに大きな課題がございます。

日本の多くの大手企業は、取引先にこうしたスキームを一方的に、取引先のリスクとコストでの対応として押し付けま

す。米国・欧州・韓国企業は違う傾向です。大手

企業（リーカンパニー）は、自社の責任とコストで相応分を負担します。

さて、日本という国の労働者の85%は中小企業で働いております。経済的付加価値の55%に中小企業が貢献しております。そして、コンプライアンス、残業規制、JSOX、BCP、フェールセーフ、フェールプルーフ、

光と影と戦略を考える

日本の企業数は420万社です。その99・8%は中小企業です。現在、中小企業130万社が今後の事業承継を諦めて事業を畳むという調査結果が発表されております。

初期の携帯電話の液漏れしないバッテリーや、痛くない注射針を世に出した、伝説の岡野工業も事業を畳むと先ごろ公表しました。

日本の製造業を俯瞰いたしますと、中小企業が部品・部材を製造・加工して、大手企業はそれらを集めて組み立てて出荷するという仕組みが見えてきます。日本の中小企業の30%が廃業するという事象は、大きなBCPリスクであると考えます。

中小企業の悩みは、後継者不足、人手不足、電

気代の高騰、消費税、法務・税務処理の複雑化であります。そして、少子高齢化が待ったなしで、そのネガティブな影響力を増大させてきております。大局的に考えた時、中小企業の廃業リスクと少子化リスクが日本の大きなBCP課題であります。

筆者の戦略の1つ、B

CPを考慮して、企業はリスクと売り上げとコストをシェアするという戦略RRSP（Risk & Revenue Sharing Partner）を実現すべく努力しております。

また、中小企業がデモを受ける際、有償デモをいたします。フェールセーフやフェールプルーフは、大手企業と分担し合うスキームを丁寧に提案いたします。

米国のハーレータビッドソンは、単車の生産リードタイムを21日から6時間へ短縮させました。そのノウハウを適用して、生産リードタイムの短縮に工夫いたします。

また、企業間の連携を推進させることも重要と考えます。ただしその時のルールがございます。

「益友とは結びますが、損友とは大きく距離を置く」というルールです。（毎月連載）