

半導体業界のライオンズ・シエアーを目指して

凛然として神楽坂からの挑戦

アンカー・ビジネス・システムズ(株) 代表取締役社長

永田 隆一



—65—

二〇〇八年九月に中小企業基盤整備機構が、報告書をまとめました。『中小・ベンチャー企業のサービスモデル革新と生産性向上、新産業創造にむけて』が報告書のタイトルです。

日本政府は、〇六年の新経済成長戦略、〇七年から〇八年にかけて、経済財政諮問会議で中小企業生産性向上プロジェクトやサービス産業のイノベーションと生産性向上の必要性を指摘し具体的な支援を開始しています。

この報告書の中で、特にサービス産業の重要性を指摘しています。

〇三年時点で、国内総生産の七割、雇用の三分の二をサービス産業が担

っている」と指摘しています。そして、サービスについて特性の分析をまとめています。

一 生産と消費が同時

に起きる

二 在庫が効かない

三 見えない

四 品質の変動

五 顧客の注文に応じ

て作り・提供

あらためて考えてみますと、なかなか面白い。在庫できない、目に見えない、また、品質そのものが一定でなく変動するものを売るのがサービス産業であるとの特性。

〇三年時点で、国内総生産の七割、雇用の三分の二をサービス産業が担

《事業承継》

中小企業白書で、事業承継を原因とする廃業が、年に七万社にのぼり、雇用喪失のインパクト

は、三〇万人と報告しています。

日本の名だたる大企業は、そのほとんどが、一人の起業家のアイデアと行動力で業績を伸長させて、効果的な事業承継を

成功させてきた歴史を持ちます。老舗企業と呼ばれる、創業一〇〇年を超える企業は、五万社程度です。老舗企業の特徴は、

①同族経営が多い

②社会・地域に貢献し受け入れられている

③身の丈にあった経営

④ガバナンスが利く

⑤企業理念・行動指針を明確にしている

当たり前のことを徹底して継続して、強い処をより強くする努力を継続しています。そこには、

昨今見受けられる、成長・収益性・時価総額最大化等の経営指標からは、一線を画するものを感じます。事業の継続、雇用の継続、顧客・社会への報恩に、より重点をおい

た経営がなされているというほのぼのとした企業理念が見え隠れいたします。

ある創業社長が、聞かれました。『後継社長はどのように育てるのですか』と。それに答えました。『社長は、孤独です。社長の座についてもらってから、自分で育ててもらいましょう。もし、社長の能力

がないのであれば、実際のところ能力ではなく、覚悟と努力と不安に耐える耐性の問題なのです。早期に社長の座を下りてもらうガバナンスが働いていることも事業承継の要諦です』。なんとすばらしいコメントでありましょうか。

《未来の企業像とは》
サービス産業の比重が増えて、しかも事業承継を考慮した場合の、未来の企業像を考えた場合、その特徴はとも不鮮明なものになってしまいま

す。

日本で、二〇年以上事業承継に成功してきた企業は、時代背景もありますが、事業形態がとも分かりやすく、それほど大きな事業規模ではありません。

①酒造

②旅館

③和菓子

④工芸

⑤料亭

⑥味噌・醤油

ところが、在庫がきかない、見えない、品質が変動するといった特徴を持つサービス産業の事業承継とのリンクが難しくなっています。

広義のサービス産業は、

①医療・介護・環境

②移動・物流・流通

③ビジネス支援

④観光・スポーツ

⑤情報・保守

⑥コンテンツ

⑦人材・教育

⑧セキュリティ

最近、本や雑誌の出版業界は、販売高の減少と製本コストと流通コストの増加の板ばさみで、低迷を余儀なくされています。『サービス産業では、事業承継を第一義的に考えてはいけない産業』なのかもしれません。

『市場や顧客の求める価値自体が大きくブレる』というサービス産業では、企業の提供する価値そのものを変化させ続けなければならないという事が、事業承継の原則なのかもしれません。

サービス産業のグラビティと事業承継の要諦を考える