

お忙しくても、約 2 分間で読めます

ハートフル・ワード (心からの言葉)

山内公認会計士事務所

TEL 098-868-6895

FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

日本産求める世界の富裕層

1. 農林水産省の発表によると、日本の農産物の輸出額は 2220 億円、輸入額は 5 兆 5304 億円（林水産物を除く、2007 年）であり、約 5 兆円の輸入超過だ、日本は世界でトップクラスの農産物輸入国であり続ける。ただ、輸出額は輸入額に対して小さいものの年々かなりの勢いで伸びている。2000 年と比較すると総額で 2 倍弱の伸びを示している。例えば、コメは前年比 134% の 4 億円、緑茶は 145% の 31 億円（ともに 2006 年）となっている。
2. 除々にではあるが、日本の農産物が世界に輸出され始めている。一つには、世界の富裕層が日本の農産物の「味」と「安全性」を知り、買い始めたこと。コシヒカリやひとめぼれといったブランド米、贈答用の大玉リンゴやプリンスメロンが好まれる時代だ。著しい経済発展をとげる中国沿岸部の富裕層には特に日本の農産物は人気が高く、コシヒカリは現産地コメの 30 倍という値段が設定されて売られているが、すぐ売り切れる。
3. 最近では特区として認められれば株式会社や民間非営利団体（NPO）も農地を取得できるようになってきてはいるが、このような農地の縛りが日本農業の潜在能力発展の可能性を殺してきたことは否定できない。他の産業が次々と近代化していく中、農業は産業の近代化から取り残されてしまった。様々な障害で古いスキームのまま放置されている日本の農業は、まさにそれゆえに、先進産業に化ける可能性がある。
(参考:「選択」2008 年 7 月号)

ワンポイント経営アドバイス

まずは「経営者の姿勢」

1. 岐阜県池田町に、経営者の視察が引きも切らない企業がある。殺虫剤や育毛剤を製造・販売するタニサケだ。社員 37 人の小さな企業に、年間で約 1500 人の見学者が訪れる。見学者の目当ては、高収益の秘密を学ぶこと。タニサケは約 9 億円の売上高に対し、経営利益は約 2 億 5000 万円（2008 年 3 月期）。利益率は 28% に達する。
2. 高収益の秘密は、社員全員が知恵を絞る、たゆまない改善活動にある。改善提案の数は月に約 300 件に上る。同社の改善提案には、1 件 300 円の「提案料」、採用案には内容に応じて、1800 円から 2 万円まで報奨金を支払う。だが、お金だけでは社員は動かない。社員が「タニサケは自分の会社」と思い、自分から改善提案を出したくなる雰囲気を作らないと長続きしない。最も重要なのは、経営者の姿勢なのだ。まず経営者が誰よりも率先して動く。良いものは素直にまねる。言葉だけではなく行動で示してこそ、後ろ姿に触発された社員が動き出すものだ。

(参考:「日経ベンチャー」: 2008 年 7 月号)

経営者のための理念・哲学

同族企業の原理原則 (P. F. ドラッカー)

1. 中小企業、特に同族企業を支援し、その事業継承を容易にすることが、企業家精神の観点から重要である。現実の問題として、多くの企業が、一人ないし数人の手によってつくられ、同族として発展を始める。もはや、同族がよいか悪いかは問題ではない。個を重視するからには、個による起業を当然としなければならない。とすれば、同族への継承も当然としなければならない。
2. ここにおいて、同族企業のマネジメントについての原則を知り、その根底にある理念を理解しなければならない。それは、同族企業にせよ、会社を所有する一族にせよ、一族が同族企業に奉仕する場合にのみ繁栄できるということである。同族企業という言葉で鍵となるのは、前半の「同族」ではなく、「企業」のほうである。同族以外の者並みの能力を持ち、同族以外の者以上に働く者でない限り、同族企業で働かせてはならない。

(参考:「週間ダイヤモンド」2008 年 4 月 19 日号)

古典に学ぶ

天をもって得る者

「天を以って得る者は固く、人を以って得る者は脆し」
もろ

(訳) 自然の法則によって得たものは強固であるが、人の知を借りて得たものは脆いものである。

(参考: 佐藤一斎「言志四録」: PHP 文庫)