

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

官公需ビジネスで日本は一人勝ちを収める 大前 研一 (大前アンドアソシエーツ代表取締役)

1. 新興国は、かつて日本が通過してきた高度経済成長をいまやっている、つまり、そのようなマーケットで何をやればうまくいくかを知っているのが、日本企業の強みなのである。言葉を換えれば、なにもわざわざ最先端の分野で勝負しなくても、「むかしの芸」で十分に戦えるということだ。だから人材に関しても、わざわざ第一線の人間を投入する必要はない。むかしの芸を知っている定年間近の人を若手とセットで派遣し、80歳まで腰を据えて働いてもらえばいいのである。
2. 新興国で成功を収めるための第一のポイントは、官公需、つまり公共事業だ。道路、空港、港湾、ダムなどのインフラ整備に関しては、自民政権時代に、国内でさんざんやってきたこともあり、日本がもっとも力を発揮しやすい分野だといえる。「日本にまかせれば 30 年早く先進国にキャッチアップできる。都市からスラムがなくなる。鉄道が生活インフラの一部になる。公害が解消される」。そのような興奮を新興国の人々に与えることができれば、官公需ビジネスにおいて日本の一人勝ちはまちがいないだろう。
3. いずれにせよ日本は早晩、経済大国の看板を下ろさざるをえない。このことがわかれば、日本企業がこれから何をしなければならぬか。それは、内側を向くのではなく、もっと海外に目を向けろという切迫した戦略転換である。
(参考：大前研一著「お金の流れが変わった」：PHP 新書)

ワンポイント経営アドバイス

「すぐ検討」ではなく「すぐ検証」

1. 環境が目まぐるしく変わる今、経営はスピードが命。よく言われるフレーズである。実際、「部下から上がってきたアイデアや提案は、すぐに検討しよう」と決めている人も多いはずだ。しかし、現在は、「すぐ検討」程度ではビジネスに勝てる時代ではない。
2. ある大学教授の指摘だ。検討とは「あれこれ調べ考えること」。それに対して検証とは「行動を起こし事実を確認すること」だ。経営者は「すぐ検討」ではなく「すぐ検証」しなければならない。相手より早く動く。それが、企業の大小を問わずグローバル経済で生き残るための数少ない「勝利の鉄則」なのだ。

(参考：「日経トップリーダー」：2011 年 1 月号)

新規成長分野

漏水率の低さが武器 (水ビジネス)

1. 日本最大の水道事業者、東京都水道局が海外展開を本格化している。武器は漏水率の低さ。自治体が抱え込んでいたノウハウが、売れる時代になった。ロンドンやパリといった都市は、家庭に届くまでに水道管から地中に漏れ出す漏水率が約 20%に達するが、東京のそれは 3%にすぎない。
2. マレーシアでは漏水や盗水で失われる「無収水率」は約 40%に達し、水質も安定していない。しかも、2010 年までの 5 年間では無収水率を 0.5%しか改善できなかった。東京都は昨年 (2010 年)、マレーシアに加え、インドに調査団を派遣し、現地の水環境や事業の可能性を探り始めた。こうした動きは、日本の水ビジネスを一変させる可能性を秘めている。

(参考：「日経ビジネス」2010 年 12 月 6 日号)

古典に学ぶ

簡単に投げ出すな

「為すことある者は、たとえば井を掘るが若し、井を掘ること九韜、而も泉に及ばざれば、なお井を棄つとなすなり」

(訳)「孟子」にある有名な言葉です。「仕事を成し遂げるのは、井戸を掘るのと同じようなもの。いくら深く掘っても、水脈に達しないうちにやめてしまったのでは、井戸を捨てたも同然である」という意味になります。

(参考：守屋 洋「リーダーのための中国古典」：日経ビジネス人文庫)