

お忙しくても、約2分間で読めます

山内公認会計士事務所

ハートフル・ワード (心からの言葉)

TEL 098-868-6895
FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

無限の経済成長の追求への批判にどう対応するか (その2)

フィリップ・コトラー

(米ノースウェスタン大学ケロッグ経営大学院名誉教授・マーケティングの大家として知られる)

1. 地球を温暖化から守るために、進んで生産と消費の速度を落とす企業があるかといえば、恐らくないだろう。ほとんどの企業は高い利益を追求している。必要な資金を得るには投資家を満足させるだけの利益が求められるし、働いている人に仕事とお金を提供したりするためにも、企業は利益が必要なのだ。
2. しかし、消費者の中には、消費を減速させる運動に参加する人がいるかもしれない。こうした消費者は、「モア・イズ・ベター (多いほどいい)」というマントラ (呪文) を否定するだろう。人々は必要以上の服を買い、必要以上の食べ物を食べ、多くの人が必要以上の住居を持っているが、消費者の中には、「レス・イズ・モア (余計なものはないほうがいい、少ない方が豊かである)」と強く考え、より少ないモノを買うことで、この「資本主義の陰謀」から逃れようとする人もいる。
3. こうした消費者は自動車を買って替えずに長く所有し、服を長く着る人がいるかもしれない。食べる量を減らし、ダイエットや運動をするようになるかもしれない。「レス・イズ・モア」という新しい意識を持つ人に成長するかもしれない。

(参考:「日経ビジネス」2022年8月29日号)

経営者のための危機管理

生保をむしばむ不正請求の実態

1. 生命保険会社で、新型コロナウイルス感染症に関連する保険金と給付金の支払いが激増している。業界各社は業績への逆風に加え、「厄介な問題」(不正請求)にも直面することになりそうだ。不正請求は、日本生命に対してだけ行われているわけではなく、広くまん延している可能性が高い。限られた時間の中で、不正請求をどれだけ見つけ、対処することができるか。生保各社は対応に苦慮することになりそうだ。
2. 加えて、第7波の膨大な給付金請求は、中堅生保を苦境に追い込むとの指摘も出ている。殺到する給付金の支払いに加えて、支払い業務をさばく人員の増強というコストがのしかかるからだ。年末にかけて、生保業界にとっては本当の「コロナ禍」が訪れることになりそうだ。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2022年8月27日号)

経営者のための営業学

異業種がゼネコン業界に進出

1. 総合商社大手の伊藤忠商事は2021年12月、1874年(明治7年)創業の老舗ゼネコン、西松建設の株式を議決権ベースで約10%取得し、西松建設の筆頭株主となった。総合商社が大手ゼネコンの筆頭株主になったのは、今回が初めてのケースだ。伊藤忠は腰を据えて関係を構築し、ビジネスの裾野を広げる狙いがあったのだ。
2. 異業種がゼネコンに出資したケースはほかにもある。セメントや医療関連事業の麻生(福岡県)は中堅ゼネコンの大豊建設の株を引き受け、8月末時点で出資比率50%を越える親会社となった。60兆円市場といわれるゼネコン業界。円熟市場とみられているが、異業種企業はそこに鉤脈を見だし、相次いで進出している。

(参考:「週刊東洋経済」2022年9月10日号)

古典に学ぶ

善良なる婦人から善良なる子

(解説) それについて余はまず婦人の天職たる子供の育成ということに関して、少し考慮して見る必要があると思う。およそ婦人とその子供とはいかなる関係を持っておるものであるかというに、これを統計的に研究して見れば、善良なる婦人の腹から善良なる子供が多く生れ、優れた婦人の教育によって優秀な人材が出来るものである。

(参考: 渋沢栄一「論語と算盤」: 国書刊行会)