



中小企業経営者は、 半径1メートルで生きている?!

さて、先日講演を聴講したものを中心に中小企業経営者様に必要な力についてお話し致します。

名古屋市出身で元立教大学経済学部（金融論）山口義行教授の講演を聴く機会がありましたので、概要をお伝えしたいと思います。

（山口先生は「クローズアップ現代・ルビコンの決断・とくダネ」等のTV出演に加え、最近では外務省の参与や、関東経済産業局の事業評価委員長としても活躍されております）講演の中で先生は「これからの『中小企業経営者』には3つの力が必要になる」と強調されていました。

中小企業経営者に必要な **3つの力**

1. 読む力
2. 問う力
3. つなぐ力

1. 読む力

《「中小企業の経営者」は半径1メートルで生きている。》

中小企業経営者の情報取得範囲は一般的に限られており、

① たまたま訪ねて来た銀行の支店長さんに聞いた。

② たまたま同業者の組合で、隣に座った人が言っていた。

③ たまたま取引先である大企業や親会社、取引先の担当者から聞いた。 など

限られた世界で情報を受け取って、変額の生命保険で痛い目にあったり、株価が3万円を割った時「絶対買い」と進められて今や株価は2万円を超える事ができない水準であったり、最近では金融デリバティブ商品を勧められて16億円の損失を出したり…。

本業で無い所で大きな損失を抱え、自信喪失する社長さんも多いそうです。

食材・食品が値上がりしているのをエコノミストが全て中国の影響にしていますが、実際に調査すると中国での食材消費は実態で3%しか増えておらず、本当はゴールドマン・サックスや商社が、中国での今後の需要を見込んで「先買い」しているのが値上がりの大きな要因であった。しかしTVや新聞のエコノミスト達が、その商社の研究所の研究者?だったりするそうです

「もし先物で、食品や原油を買っていたら大損していました」

受け取った情報を鵜呑みにせず、誰がどういった意図を持って発信した情報なのか?その情報はどの程度信頼できるのか?自ら労力を割いて検証しないといけない。と警告されております。

先生が「TV・ラジオ・新聞にも同様の心構えを持つべき」と話していましたが、その通りだと思います。実際、保険関係の新聞記事も内容は兎も角、**報道の時期には意図的なものを感じざる得ない**ことが大変多いです。

2.問う力

冒頭、「弁証法」で有名なヘーゲルの唱えた【発展】について触れました。

【発展】…一般的には、栄える事・事柄が伸び広がる事 となっています。
ヘーゲルの唱える“螺旋的發展”を先生は「物事のある事象の一部にして行く事」と解説されていました。

そこで、突然ですがクイズです。以下の物は「あるもの」が出現したことにより消えていった、もしくは衰退するものたちですが、一体「あるもの」とは何でしょうか？

コンパス、カレンダー、ゲーム、地図、時計、手紙、カメラ、ビデオ、辞書、電話、
通販カタログ、路線図、預金通帳、飛行機チケット、オーディオ機器

皆さん、分かりましたか？（答えは本文の一番下に記載しております）

《発展とは今ある物事を、別の物事の一部にして行く事》

例えば、穴をあける道具である錐（きり）、物をたたく道具である金づち、個々が一つの機械で出来るようになる。錐も金づちも機械の一部となって行く事

ニュートンの「万有引力」は、アインシュタインの「相対性理論」に取り込まれその一部となって行く事。

中小企業は、大きなシステムに取り込まれその一部となって行く事 = 発展??

故に「選択と集中」ではなく、「隣接異業種への進出」が求められる。

「常にこれで良いのか？5年後も同じことが続くのか？問い続ける事が必要」との事です。

3.つなぐ力

繋がらなければ、中小企業は伸びようがない。

例えば、個人でマッサージ店を独立開業した 28 歳の経営者さんは、1 年後には 3 店舗にまで拡大させた。その経営者は何をしたのか？ 答えは、マッサージを必要としている「介護用品のレンタル会社」との提携だったそうです。

どこにお客さんがいるのか？それを知っている人は誰なのか？問う力を使いながら、繋がることで提携先を探し出す事。それとこれからの中小企業では、貴重な労働力である社員さんを活かし、少数ながら高い付加価値を出すような仕組みが不可欠と言える、人活も必要なようです。



〒489-0976 瀬戸市井戸金町 422-1
電話(0561) 83-8111 FAX(0561) 83-8131
ホームページ <http://istream-web.jp>
E-Mail istream@istream-web.jp

クイズの答え:スマートフォン (*類似の事例にコンビニエンスストアがあります)