

長谷川慶太郎著「2013年 長谷川慶太郎の大局を読む」李白社、2012年10月7日刊を読む

## デフレ時代を生き抜くための経営者の心構えとは何か

1. (1) 21世紀中はデフレが続く。
  - (2) これは動かないし動かすこともできない。
  - (3) デフレ時代には経営者もそれなりの心構えを持たなければならない。
2. (1) ところが、今の日本の経営者については二つの問題がある。
  - (2) 一つは、きわめて官僚的な態度で会社を経営しようとする事だ。
  - (3) ルール、ルールと言ってルールばかりつくろうとする。
  - (4) ルールなどいない。
  - (5) 会社である以上は儲けることが大事である。
  - (6) 儲けるためにはどうすればいいかという発想で思い切った新しいことに着手しなければならない。
  - (7) きわめて官僚的な経営しかできないというのは決断力がないせいである。
3. (1) 三菱重工業と日立製作所の合併話があるが、これは止まってしまっている。
  - (2) その最大の理由は経営陣に決断力がないからだ。
  - (3) やはり両方とも大会社なので偉いOBが数多くいる。
  - (4) この人たちが合併にいろいろといちゃもんを付けるわけだが、それを断ち切るだけの決断力のある人物が特に日立の経営陣の中にはいない。
  - (5) 合併すれば強い企業になるのは分かっているにもかかわらず決断できないのである。
4. (1) もう一つの問題は経営者の視野が狭いということだ。
  - (2) 視野が狭いとはまず歴史を勉強していないからである。
  - (3) たとえばユーロ危機についても共通通貨ユーロを導入するに至る歴史を知っているなら、ユーロが簡単に崩壊するなどということはある得ない。
  - (4) それが分かっていたら、経営者としてもユーロ危機に右往左往することはないのだ。

5. (1)デフレについても歴史を知っていればプラスの面もよく分かる。
- (2)かつて 1873 年から 1896 年まで 24 年間続いた大デフレ時代があった。
- (3)この時期には消費者物価がほぼ半分になった。
- (4)しかも経済が成長しないどころか、逆にものすごく成長、拡大したのだ。
- (5)というのも、すでに始まっていた産業革命がこの時期に本格的に花開いたからだ。
- (6)これによって多くの新技術が開発されて新商品が登場した。
- (7)その結果、企業は新商品によって存立、発展を図ることができるようになったのだ。
- (8)だから、今の経営者もデフレを恐れるのではなく企業を成長させるチャンスだと思わなければいけない。
6. また、視野を広げるためには経営者は、世界中でどんなことが起こっているかについて絶えず神経を張り巡らせることによって新しい情報をどんどん吸収していく姿勢が必要だ。
7. (1)私はデフレ時代は「買い手に極楽、売り手に地獄」と主張している。
- (2)では、売り手の地獄から逃れるためにはどうすればいいのか。
- (3)簡単なことであって、売り手をやめて買い手になればいい。
- (4)つまり、企業経営をやめて買い手になれば極楽になる。
- (5)しかし、何としても売り手であり続けたいと思うなら、経営者は企業の生産性を上げなければならないから、それには経営管理を徹底して合理化するとともに企業を維持、発展させるための経営戦略は何なのかという困難な課題に正面から取り組まなければならない。
- (6)経営者がその課題をどこまで克服できるかによって勝負が決まる。
- (7)その点でたとえば製造業なら徹底した研究開発に取り組まなければならないだろう。
8. (1)デフレ時代には世界中で急激な経済構造の変化が生ずる。
- (2)その変化に対応するための努力を重ねない経営者は市場から倒産という形で駆逐される。
- (3)すさまじいまでの生存競争、切<sup>せつ</sup>磋<sup>さ</sup>琢<sup>たく</sup>磨<sup>ま</sup>、さらにまた激しい淘汰<sup>とうた</sup>はこれから世界全体の経済の中心にならざるを得ないし、またなっていくはずなのである

P168 ~ 170

[コメント]

「企業は原則倒産」。デフレの下ではこの原則が加速される。「すさまじいまでの生存競争」「切磋琢磨」「激しい淘汰」の中で、どう「永続する企業」(ビジョナリーカンパニー)としての条件を整えるのか。長谷川先生の考えは極めて参考になる。