

素人小説

第2回「世界の中小企業を
めざして」



株式会社 BSO

1 第2回「世界の中小企業をめざして」

- ・ 皆の心配
- ・ 恐怖感に駆られて行きだした海外
- ・ 不安に駆られて軌道修正
- ・ 気楽な海外視察
- ・ 海外での付き合いのなかで
- ・ 世界のための事業する

皆の心配

彼は、社員や家族の心配を後にして、関西空港からガルーダ航空に乗ってジャカルタに向かった。この心配は、今年の山火事が例年よりひどく、インドネシアの山大事の煙がシンガポールやマレーシアの方まで行って大変だとか、ガルーダ航空の飛行機がこの煙のために墜落し多数の死者を出した、とかいったニュースがたて続けに流れたことによる。

そういえば、ベルリンに行ったときも「ドイツの右翼が過激な行動をしているらしいので止めたら」と言われたことを、なぜか大分前のことなのだが思い出した。そして、海外に行く度に皆が心配し、中止の忠告をしてくれることが必ずあるなあと苦笑いしながら、日本人、少なくとも彼の周りにいる日本人は、マスコミの流す一方的な野次馬的偏った情報のみで考え、まだまだ「他人事の海外」なのだなあと思いながら、ポツポツと空席のみられる狭いエコノミークラスの座席でウツラウツラし始めた。

恐怖感に駆られて行きだした海外

彼は、ウツラウツラしながら、海外に出るようになった頃のことを思い出していた。

最初に彼が海外に行ったのは、一ドルが360円の頃だった。まだ海外に行くこ

とが簡単ではなく、持ち出す金も制限され、ビザをとって台湾に行ったことを思い出した。仕事で行ったはずなのだが、なぜか観光とか遊びほうけたことしか思い出せない。兎に角、このような感じで海外に行くのが大分長い間続き、その当時の記憶が「ただ海外に行った」ということしか残っていないことを、何か不思議なことのように感じた。

彼が自分のビジネスのために「海外に行く」という意識を持つようになったのは、ずっと後になってからである。韓国、台湾、シンガポールなどの国の産業が急激に成長しそれらの国の経営者や実業家と会う度に、彼らがどんどん成長しており、自分が時代の中で置いてきぼりになり出した感じをもつようになってからである。そして、「同業の誰々さんが東南アジアに生産拠点を移すことを検討するために、どこどこに行った」とか、「タイの労務費は幾ら幾らで日本で生産するよりコストが幾ら幾ら下がりそうだ」とか「シンガポールに進出している」〇〇さんは米国市場に販売拠点を作って脱日本路線を開始した」といったような話が、彼の経営者仲間から身近に聞かされるようになり、グローバル化時代と言われる中で、自分が遅れをとっているような恐怖感に駆られての行動であった。

不安に駆られて軌道修正

彼もまた、色々な人がその当時言っていたことを自分の会社としても早急検討

するべく、すなわち労働力を確保しやすく労務費が安いといわれる東南アジアで生産する事を想定して出かけていくことにした。

ところが、いままでは他人事としてしか耳にしていなかったことを自分のこととして調べたり聞いたりするようになってから、文化や環境の違いだけでなく、勤労意欲や技術レベルなど、さらには経営管理などで大変な苦勞をしていることを知り、最初は失敗しても良いぐらいの覚悟で、大きな気持ちで進出することを考えての検討開始であったが、このように苦勞する環境の中で自分も彼らと同じような苦勞をする企業経営を営んでいくことが出来るのだろうかといった不安が強くなった。

彼は、まず親父の番頭でもあった取締役常務の小池管理本部長に、この話をした。小池なら反対してくれるだろうと思っただけだ。ところが、意外にも東南アジアへの生産拠点移転に積極的に賛成し、行く人間がいなかったら自分が行っても良いとさえ言い出した。彼は、戸惑った。海外進出することを考えて、色々当てる内に、自信がなくなり誰かが止めてくれることを望みだしていた。親父から事業を引継ぎ最初の大学卒者として採用し、いま本社工場長をしている取締役候補の大井に、東南アジアへ生産拠点の移動を考えていることを話した。苦勞しても進出すべきなのかといった悲壯感を持ちながらの話であった。大井は時期尚早であると言って反対した。彼はほつとした。このような自分の不甲斐なさに嫌気を感じながら、若干時間をかけて検討していこうということにした。

しかし、彼の腹はこれで決まっていた。この時点で彼は海外進出についてももう諦め、国内で生き残っていくことにしようと思つた。パブル時、頻繁に行われた海外進出や海外視察話しもパブルが弾けてめっきり減り、海外視察は贅沢なことで、余分なこと、さらには不真面目なこととして周囲から受け止められている。世でもあり、彼は社員にすまない気持ちを持ちながらも、検討を続けると言つた手前、掌を返すようなことも出来ず、海外視察だけは適宜行うことにした。

気楽な海外視察

出ないことを腹で決めての海外視察は、悲壮感を持たず気楽に出かけられた。色々な国の経営者と、取引を前提にした商談や投資リスクなどで頭を悩ますこともなく、余裕を持って色々な角度から事業や経営について意見交換することが出来た。

まず、頭では分かっていたが、ビジネス以前の問題として「色々な国があり、色々な価値観なり文化がある」ということが受け止められずに、セカセカして海外に出向き「海外」を考えていた自分を滑稽に感じた。また、日本と取り引きすると、要求品質が高すぎて、もの凄く手間がかかり高コストとなり、商売にならないと、彼も海外視察でウンザリするほど耳にしたし、日本製は確かに過剰品質だと思つづくと思う。この過剰品質問題について、彼は、購買担当者、品質管

6 第2回「世界の中小企業をめざして」

理者、流通業者、さらには生活者など色々な場面で色々な関係者の品質に対する考え方や仕事の仕方などが日本社会では体質化しているのです、これはちよつとやそつとでは直らないぞと思つた。彼も全てを否定する気はないが、自分ではどうこうする事も出来ない歯痒さを感じながら、どうにかして非機能的品質については世界基準に合う社会に日本をしなければグローバル社会で日本は孤立するのではないかと不安になってきた。

また、彼は、海外に外向しているビジネスマンを見て、日本のビジネスマンは仮住まい的であるのに比べ、欧米人は生活をエンジョイする環境を創っている。これではグローバルな民にはなりり得ないと他人事のように思っている自分が、彼ら以上にグローバルではないことに気付き、後ろを向いてべろを出たくなるような心境になった。

確かに日本の社会にも日本の社会の良さがあり素晴らしいが、産業という切り目から見ると、どうも日本の常識は世界の非常識である。あるいは特殊な社会であるような気になってきた。特に、彼は「世界がひとつ」になっていく時代にあつて、もはや日本の企業経営や産業社会が色々な意味で限界に来ており、グローバル化の時代や「21世紀に通用する事業や経営に革新しなければならぬ状態にあつたにもかかわらず、バブルでその機会を失いズルズルと今日まで来てしまひ、大変な時代を過ぎさなければならなくなったのではないかと考えるようになっていた。

海外での付き合いの中で

明和グラビヤやマンダムのインドネシア現地法人など、古くから海外に進出している日系企業は、もはや現地の企業でありグローバル企業として、世界の中で次の時代に挑戦している姿を見て、彼は羨ましく感じた。また、海外視察で知り合いになった各国の経営者達は、世界や時代に向かって意欲的な経営を行っていることに接して、また焦りを感じだしていた。

クワラルンプールのプラスチック成形業を営む女性経営者である劉社長は、350人ほどの従業員のうち150人もの外国国籍を持つ社員も含めて社員教育に情熱を持ち、社内体制を、ISO認証企業となることを利用して整備した。そして、創業後まだ10年もたっていないというのに上場企業になるための準備も終わり、これから展開する世界相手のビジネスのための企業づくりに邁進している。

ジャカルタのチャンドラ社長は、大型投資を終え、日本でなら差し詰め中小・中堅企業の規模でありながら、東南アジアZORのアルミニウムノンブロック・エアゾール缶製造業者として地歩を固めている。直接ビジネスになりそうもない感じのする彼にさえ日本で仕事を出しそうな企業の情報を頻りに求め、このようにして得た情報を一つ一つ丁寧に活かしながら、世界を相手に受注活動を意欲的に展開している。

台北の工作機械メーカーである東台精機の次期経営者に予定されている副社

長は、自社の商品と日本製との優劣を細かく捉え、また一方で各国での工作機械の使い方をよく分析し、耐久性よりは日本の工作機械と同じ使いやすさで、投資額の小ささといったところに焦点を絞り、上手な売り方を工夫しているのには感心させられた。

たとえば、数年前の軍縮でお先真っ暗の感じがしていた時期のカリフォルニアでも、アメリカ人は陽気に生きていた。兎に角、色々なことに気楽に挑戦する国民である。色々な場面に出会い過ぎて、彼はアメリカの凄さにもうびつくりすることもなくなつた。しかし、ダラスでの小売業態が試行錯誤しながら摸索している景色を見る度に、自分が如何何もしないで過ごしているかということを嫌と言うほど知らされることに腹立たしきを感じながらも、機会があるといつい訪問してしまう。

イタリアのコモ湖の近くでシルク製品の事業を営んでいるデザイナー兼青年実業家のジャンピエロ社長は、志を使わず「つ折りのネクタイを考案するなどユニークなデザイナーであるだけでなく、小さな会社でありながら「メイド・イン・コモ」という厚かましいブランド名を使って、色々なコネなどを活用し商品づくりとともに世界各地との取引に意欲的に動き回っているのに彼は嫉妬さえ覚えてしまった。

彼は、またちよつと変わった話のあつたことを思い出した。サンフランシスコの孫さんの話である。孫さんがあれだけしつこく、事業化を進めてくれたイ

インターネットのワンツーワンマーケティングもまだ一年ほどしか時間がたっていないというのに、もう珍しくなくなつた。これからのビジネスでインターネットもおおいに関係してくると思ひながら、孫さんの話を聞いたのだが、短兵急な話のようでもう一つ乗る気がしなかつた。

世界は確かに動いている。色々な人にあつたり見たりする度に彼は時代から自分が置いてきぼりになっていることの恐怖を再び抱くようになっていた。

世界の民のために事業する

彼は、海外視察を行う中で、確実に「世界は一つ」になっていると実感するこ
とがますます強くなっている。そして、彼は、「グローバル化とは、海外で、ある
いは海外と事業する事ではなく、国際的視野を持ち、国際的センスや基準で国境
を気にすることなく行動できることをいうのではないか」と考えるようになった。
いままで日本人、少なくとも彼は、海外で低コストで生産し日本に持ち込んだ
り、海外での事業収益を日本に持ち帰るなどといった、いわゆる日本での事業の
ためにしか海外を考えていなかった。そして、自分が生きていくのは世界である
という思考はまったくなくなつた。早晩、このような思考での海外での事業は、コ
スト的にも成り立たなくなるとし、海外でビジネスする事も困難になることは必定
であると思うようになった。勿論、グローバル時代では日本国内しか考えない事

業は、多分存在できにくい時代なのだということを感じだしていた。

彼は、ここ数年の中国や東南アジア諸国を見て、日本で買うより遙かに高く付く自動車やオートバイがあれだけどうして売れるのか不思議にさえ思うが、それが現実である。ジャカルタの百貨店などでのショッピングは日本のどこかにいるよりも活気がある。現在購買力があるなしに関わらず、世界は生活している。早晩、世界は地球規で消費地となり市場となる。中国や東南アジアがマーケットには当分はならないだろと考える人はもういないだろう。20億人を越す地球の民は、産業の恩恵に浴することを求めている。全ての地域が消費地生活地である。日本は消費生活のための価値の供給を行う世界の生産地域の一部であり、日本のためだけでなく世界のための日本でもあり、自分も世界の産業の中で事業を営むことを考えていかなければならないのだということを考えるようになった。すなわち、彼は、世界の人々の幸せのために持てる経営資源を最大限に活かすためにグローバル時代の事業を考えることにした。

世界を視野においた新しい社会の流れが模索されている中で、彼は、いままでの悲壮感ではなく、人類の幸せを演出出来る職業に就いている自分が幸せ者であることを感じながら、ジャカルタでビジネスを開始するための企画案の最終の詰めのために、ジャカルタの土を踏んだ。