

ダメ経営人の特徴②ニセ経営者

企業経営漫談士 岡野実空

「ジェントルマン、ケチ、ビジョンなし、人を信じず、度胸なし」は、かつて名評論家として一世を風靡した、故扇谷正造氏のいう2世経営者の特徴。しかしいま周囲を見渡せば、同族企業以外でも、大半の経営者が大なり小なり該当し、企業が牽引すべき社会の停滞を招いています。

第二次世界大戦後、先人たちが築いてきた「日本的経営」の賞味期限が刻々と迫るいま、それを打破する手立てが考えられない、あるいは実行できない「ニセ経営者」を頂き、悶々とするミドルのために、以下少々荒っぽい処方箋を書きます。

特徴1: ビジョンなし

右肩上がりの時代、多くの経営者にとってビジョンは不要。また「欧米」というモデルもあり、いざとなれば、その換骨奪胎で容易に作文もできました。実際、私がこれまで目にしたビジョンの多くは、どれも似たり寄ったり。他業界、他企業に掛けても違和感のない、「額縁ビジョン」ばかりでした。

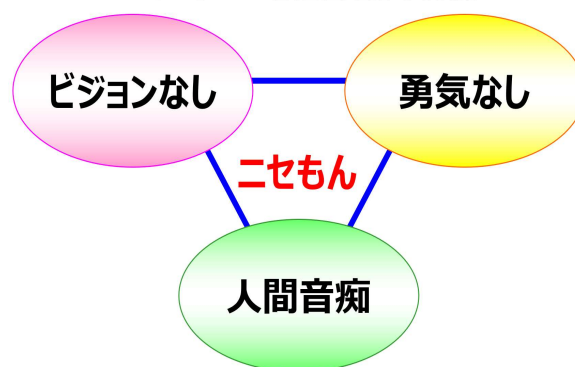
いま多くの経営者は、ビジョンを書かない理由に、環境変化が激しく先行きが読めないことを上げますが、それはまったくの詭弁。行先の見えない不安な時代だからこそ、自らの言葉で「未来像」という希望を語らねばならないのです。事実は、書「か」ないではなく、書「け」ない。自分で書けなければ、私案をもつミドルから募集し、その中で最も共感したものを自分の言葉で語ればよいのです。その代わり経営者は、自らの年俸 30%カットし、その分を提案者たちに回さなければいけません。

特徴2: 勇気なし

2世はまだしも、中堅以上の企業の3世ともなると、都会で幼少期から一貫教育を受け、大学は留学して、その多くは MBA ホルダー。足を組み、ニヤケ顔の写真で会社案内に登場し、その雰囲気醸し出しています。その学校歴をつうじ、既存事業を効率的に運用する術は、たっぷり身につけているものの、泥臭い実戦経験は皆無。またせつかくの下積みも、自社と取引があり、MBA が多少有効な金融機関や親会社など。さらに預かった方も、大事な人質を「大過なく」送り返すのみ。まったく本来の目的に合った経験になっていないのが実情です。

そんな修羅場体験ゼロ人間に、新たなビジョンを掲げ、新規事業や既存事業の革新にカネやエネルギーを費やす勇気なし。ひと昔前なら、それを心得た番頭が、万一のときの責任をかぶる覚悟で決断を仰ぎましたが、いまそんな役員も絶滅危惧種。となると、皆さんが仕掛けるのは、我が国伝統の「土一揆」。そのポイントは、長期的な会社存続という大義に目覚めたミドルの強力な連携です。「判断」はできても、「決断」という「勇気」がない経営者は、年俸をさらに 30%カット！

KM0-15 「ニセ経営者」の特徴



特徴3: 人間音痴

しかしそれら以上に、経営者としての致命傷は、「人間」としての感情や感性の欠如。子どもの頃から周囲にチャホヤされ、耳障りなことを言う人間は大嫌い。あるいは、寄ってくる人間は下心ありと心底信じず、心を許す仲間もない。その孤独に耐えられず、同類の人種と傷をなめ合い、酒や異性、ときには博打に走る有様。故平尾誠二氏のいう MVP とは、真逆の世界です。こんな「人間音痴」経営者は、さらに年俸 30%カット！

扇谷氏がいま蘇れば、「2世経営者」の特徴を「ニセ経営者」に拡大し、該当者には年俸の 30~90%カットを命じるでしょう！もしその分を「一揆」参加者の給与や教育に回し、トップが一般社員並みの給与で、一緒に仕事で汗を流せば、社員のやる気は高まり、現場からさまざまな提案も上がって、会社が活性化することは確実です。

ミドル諸君、「よかニセ」連合のビジョンを旗(むしろばた)に掲げ、いざ役員会へ！「ずんだれニセ経営者」ば「どげんかせんといかん」!!

2019年7月11日(初出平成30年3月12日) 実空