



経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

日本の会社をまるはだかにする

日経ビジネス 10月1日号の特集記事「日本企業の新事実」が、帝国データバンクと共同して147万社を分析し、目からうろこの結果を出していますので、読んでみていただきたいと思います。帝国データバンクのホームページでも掲載されていますので覗いてみてください。

<https://www.tdb.co.jp/bigdata/index.html>

特集のメインは、大手企業とその大手大企業と取引する企業群(エコシステムと表現しています)の業績の関連性分析です。あなたの会社は、どの大手企業と取引しているかを見ると、その大手企業及び取引企業群の成長性はどうなっているかをマトリックスでプロット表示されていますので、ご覧ください。飛びぬけたIT企業や超好業績企業もたくさんありますが、大手企業も平均以上に成長し、その取引企業群も平均以上に成長しているモデルはアサヒビールだそうです。具体的には記事(P24-25)をご覧ください、ご確認ください。

ここでは、個別企業の内容よりも、全体的な傾向をご紹介したいと思います。

記事によると、日本企業147万社を分析して、社長の年代と会社の稼ぎとの関連を明らかにしています。社長が45~49歳の会社が最も稼ぎが高くピークを迎え、社員一人当たり売上高は、約2300万円になります。社員100人だと23億円、50人だと12億円です。年齢を重ねるにしたがって一人当たり売上高は低下し、日本の社長の平均年齢である60歳~64歳になると、2100万円まで下がります。

社員一人当たり売上高がピークを迎える社長の年代は、業種別にみると、建設業が最も若く、

40歳~44歳が最も高くなります。製造業や医療・福祉業の場合は55歳~59歳がピークを迎えます。

一方で、日本の企業の社長の平均年齢は59.8歳で10年前に比べると1.7歳高齢化しています。社長の年齢の高齢化と、社員一人当たり売上高のピークとの差が20歳近くあるところに課題があると思われます。

名刺交換の数と業績との関連性を分析した記事もあります。活発にTVコマーシャルをしている名刺管理のSansanとの共同研究だそうです。名刺交換枚数と業績は比例することが実証されています。中でも業績の良い企業との名刺交換はさらに業績に好影響を与えるそうです。

役員の数と業績に関係はあるかを分析した記事もあります。この記事は上場企業が対象で、上場企業の役員数及びその増減とその後10年間の業績を比較して分析しています。

記事によると、役員数を減らした企業(849社)の場合、増収2%未満が62%、2%以上増収が38%。役員数を増やした企業(1545社)の場合、増収2%未満が43%、2%以上増収が57%となった。役員数を変えなかった企業(220社)の場合、増収2%未満が55%、2%以上増収が45%となった。これで見ると、役員数を増やした企業の方が増収確率が高くなったことがわかります。役員の区分、つまり取締役なのか執行役員なのか、常勤なのか社外役員なのかは言及していませんが、上場企業の一般的な傾向から言えば、社外役員を増やしたのではないかと推測されます。

日経ビジネスが大々的に調査をして、企業の寿命30年説を世に問うたのが1983年です。その後、起業の寿命はどんどん短くなり、1989年には18年と大幅に寿命が短くなりました。今回の調査では、その寿命が徐々に延びて、平成の30年間で18年も延びて、36年になったそうです。

1989年はベルリンの壁が崩壊し、東西冷戦がなくなり、その後のインターネット社会の到来とともに、世はグローバル化しました。そして、20世紀から21世紀のミレニアム革命を乗り切れなかった企業はどんどんと淘汰されて、強い会社が生き残り競争を続けているのが現代です。その結果でしょうか、寿命はどんどん延びているという結果が出ています。但し、寿命には余命と健康寿命がありますので、果たして、36歳が健康寿命であってほしいのですがそうはいかないかもしれません。

また、非常に興味深い記事に、創業者、同族後継者、生え抜き社長、社外招聘社長のいずれが業績を上げるかを分析した記事があります。全体的には、創業者が業績を上げるのは17%、同族継承者の場合は19%、内部昇格の生え抜き社長の場合は20%、外部招聘社長の場合は18%、出向社長の場合は26%となっています。

創業者及び同族継承者というファミリービジネスの場合は36%で、それ以外は64%となり、統計的には、非同族経営の方が有利に見えますが、中小企業経営一筋にコンサルティングを行ってきた私の経験からすれば、やはり、同族によるファミリービジネスが最も永続性が高いように思います。もちろんリスクもありますが、どのような危機に至っても逃げられない立場にいる社長の底力が危機を乗り越えるからです。

この記事から、あなたは何を学び、あなたの会社にどう取り入れますか？

株式会社目加田経営事務所

<http://21cmc.jp>

那覇 〒900-0014

那覇市松尾 1-18-22 8階

TEL098-864-0331

FAX098-860-3416

Email : mec@mekata.co.jp

京都 〒603-8478

京都市北区大宮釈迦谷 4-10

TEL075-334-5105

FAX075-493-8305

好きなもの「えがお」
得意ワザ「見える化」技術
嫌いなもの「現状維持」

2日間の「マルミエ診断」受付中！！
お電話ください。 098-864-0331