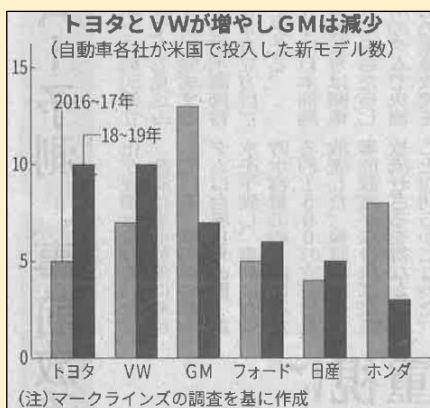


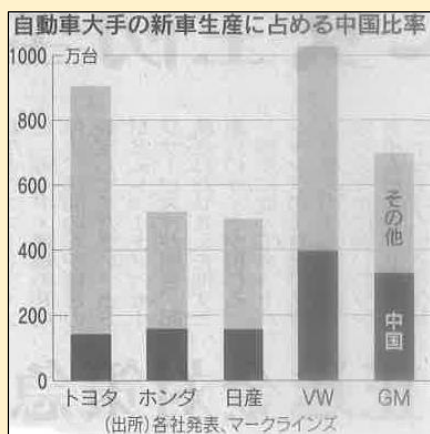
1. トヨタの強さの秘密

日本経済新聞2月7日付で、トヨタの令和2年3月期の連結純利益が前期比25%増の2兆3500億円となる見通しだと報道していました。ただし、昨年12月に発覚した新型コロナウイルス流行の終焉がまだ不透明で、中国国内の工場生産が相当期間ストップしていること、また新車購入需要の減衰が予想されることから、最終的には若干の下方向修正があるかも知れません。

この記事を読んで私は「はっ」としました。記事には右の図表が付記されており、また同日紙の別稿でも自動車業界に係る図表がありました。上図は**新製品(新モデル)の投入が新車の販売と利益に大きな影響を与えていることを示唆**しています。



2019年の全世界での新車販売台数のトップはVWで1097万台(中国の割合39%)、トヨタは1074万台(同15%)で第2位でした。共に傘下の子会社等を含んだ連結での数字です。昨年2位だったルノー・日産・三菱連合は△5.6%の1015万台に終わっています。私はこの事実を単純に考えて「モデルチェ



ンジを含む新車の発売が市場での購買意欲を刺激した」と結論を出しました。

VWは販売、生産共に中国の集中度が日系メーカーより高くなっています。トヨタは日本、米国、中国、東南アジア、欧州など生産と販売ともに適度に分散しています。**経営はリスク分散を常に考えておく必要があります。**VWの中国傾斜が今後は業績の押下げ要因になってきそうな気がします。

2. 知識、情報を貪欲に徹底的にリサーチ

別府商工会議所が主宰した補助金活用セミナーで講演をしました。セミナーは平日の16時15分からの開催で最初は会議所が補助金の種類等を2時間弱かけて説明。その後ようやく私の出番となりました。補助金申請書の上手な書き方を説明したのですが、聴衆は10人強とまばらです。事前の情報では35名程度の参加ということでしたから、私の話を聴く前に2/3の人が帰ったのです。

私のビジネスとして考えれば、参加者の多少に関わらず講演料は同額です。しかし開口一番、私は次の様に残っている皆さんに語り掛けました。「私は過去、多数の補助金の審査をしてきました。その体験をもとに、補助金採択の可能性を高めるヒントをお話します。残った皆さん方は絶対にお得になります」と。どんな補助金があるかのを知っていても、採択可能性を高める申請書の作成ができればそれは**無価値な情報**に過ぎません。

何故、手前味噌的に綴ってきたかと言うと、**自社の経営成績や財務状態を良くするヒントやアイデアは自社の周りに数多くある**ことに気付いて欲しいからです。**気付かぬのは経営者その人の心持ちの問題**なのです。**闇夜にサーチライトを照らしながら、価値ある情報を探し出す。それだけ貪欲な意欲を持つ経営者だけが成功者となる**のです。

3. 鋳物製造業「能作」に学ぶ(書籍のご紹介)

面白い本を読みました。能作克治著「踊る町工場」で、(株)能作は富山県高岡市にある鋳物を造る工場です。平成22年時点の従業員数25名が現在160人に。平成29年に16億円かけて新社屋を建築(当時の年商は13億円)し、直近の工場見学者は年間12万人という驚きの数値を叩き出しています。

「儲けを優先しない」「社員教育をしない」「営業活動をしない」「同業他社と戦わない」の4つの「しない」を経営方針に掲げる娘婿の社長。多量の吐血をし、腎臓移植までも鋳物職人の地位向上と地場の伝統工芸産業である鋳物の存続にかけるほとばしる熱量は、著書からずんずん発信されています。

「社員教育をしない」は問題では?と思いますが、著書にはその背景や伏線がしっかりと語られています。**生業を海外進出までした企業へと発展させ続けているその秘訣**が満載の書籍でした。