

集団的自衛権から経営戦略を考える！

今、国会で論議されている「集団的自衛権」、この問題を経営と重ねて考えてみましょう。

日本は、自衛隊による「守り」だけで、戦後70年目を迎えました。ここで、「攻める力」を持つことで、「もっと強い国、もっと発言権を持つ国」になれるのか？ そうした考えの中、この論議がなされています。流れの背景を考えてみましょう。

1. 中国のGDPが2009年に日本を上回り、2024年にはアメリカを追い抜く

GDPの強さは、軍事力の強さに比例します。したがって、2024年には中国がアメリカの国防費を追い抜く可能性があります。中国の覇権が強まりアメリカの影響力が弱まる恐れがあるのです。

かつて、GDPで圧倒的な数値を示していたアメリカ。しかし、他国が力を持ったことにより、アメリカだけの意思決定では世界が動かなくなったため、G7などの合議制が主流になっていきました。

今回も、アメリカ1国の軍事力だけでは、世界が動かなくなる。したがって、世界治安や支配も合議制へと移っていくのでしょうか。

そこで、アメリカに加えて、日本が「攻撃力を強化する」ことは、アメリカにとってもメリットが大きいといえるでしょう。

2. 尖閣諸島などでの中国の活動

中国は日本だけでなく、ベトナムやフィリピンなどの国境でも活発な動きをしています。そうしたなかで、いつまでも日本が自国の問題を自国で解決できないことの方が問題です。

3. ホルムズ海峡などをどう守るのか？

現在も自衛隊はホルムズ海峡へ派遣されているようですが、いまのところ、海賊などを攻撃して退去させる手立てがないようです。つまり、艦船を守る力が急減します。

自衛隊の基本戦略である「専守防衛」ですが、守りが強だけで勝てる可能性は低いのです。野球に例えると、「バッター(攻める人)がいないチームが勝てるのか」ということになりませんか？ つまり、自衛隊では勝てるチームはつくれないのです。勝てないチームは「負ける確率が増えます」。

これを、経営に置き換えてみましょう。

経営は大きく分けて、経営管理側と営業側に分かれます。経営は、チャンスとリスクの二つの変動値のなかで行われます。チャンスの変動値は、主に営業が担当しているかもしれません。営業の難しさは、この変動値を固定値に変えられないことです。だから、ソニーやパナソニックなどが大きな赤字に追い込まれるのです。

一方、リスクの変動値は固定値に変えることができます。したがって、経営管理側を固めてしまえば、営業の小さなチャンスでも利益に繋がるようにしておけば、確実に経営は安定します。

ここでの結論は、守る側を強めて固定値で管理できれば、営業側の攻める力を効果的に使えるのではないのでしょうか。

集団的自衛権の行使により、自衛隊は、専守防衛で培われたノウハウを活用することで、攻撃力が強化されるはずですが。

多くの経営者が、プラス経済のもと、営業が利益を上げる時代に育ってきました。しかし、利益は管理側からも上げられます。したがって、まず、管理側を固めましょう。それによって、いくら営業力で利益がだせるのかが見えるはずですが。

また、売れない営業マンに外回りをさせるより、セミナーなどにお客様を呼ぶ方がはるかに営業のコストが下がるはずですが。営業マンの人件費も管理側がチェックするときだと思えます。

時流を読む

リスクに対する感性が高まれば、自ずと時代の「先」を読む力が備わってきます。最新ニュースをリスクマネジメントの視点で分析し、今後の展開や社会への影響を予想してみましょう。

不祥事防止 カギは子会社 大手企業が管理手法を模索

多数の子会社を抱える大手企業が、その管理手法を模索している。子会社で不祥事が起きる例が多いため、東洋ゴム工業でも、免震装置を製造・販売していたのは子会社だった。

花王は、100%子会社であるカネボウ化粧品の白斑事故を教訓に子会社約120社の管理に「例外をつくらない」という原則を徹底し始めている。国内外で400社を超える子会社を抱える三菱商事。課単位で社員が日常業務について疑問やリスクを思い付くままにぶつけあう「コンプライアンス・ディスカッション」を始めた。エーザイは10年前から各部門のリスクと対策を自己点検するボトムアップ型の点検を実施しているが、これにトップダウン型の手法を加えた。視点が内向きになりがちなグループ会社統制の「外」への感度を高めるためだ。

東芝は不適切な会計処理の問題について第三者委員会による調査を始めた。病巣がグループのどこに生じたか、本社がいつ気付いたかに注目が集まる。グループ管理の手法を磨くことは、大企業に共通する深刻な課題になっている。

「弁護士保険」普及の功罪 10年で交通事故4割減、損賠訴訟は5倍

全国の交通事故件数は2004年から10年連続で減少し、14年で4割減った。一方、交通事故の損害賠償訴訟は03年から13年までで4.7倍になった。裁判が増えた背景には00年以降、損害保険各社が自動車保険などの特約で扱うようになった「弁護士保険」の普及があるとみられる。被害者が加害者側との交渉を弁護士に依頼した場合、保険金から弁護士費用が支払われる仕組みだ。自動車保険加入者の4～6割が弁護士保険に入るほど定着したといわれている。

以前は、賠償額が数万～数十万円の交通事故で、加害者側が支払いに応じない場合、弁護士費用が高くつくとして被害者が法的解決をあきらめることも多かった。また、弁護士側も、少額の賠償金の案件は弁護士報酬が少なく割に合わなかったが、保険で費用に見合う報酬が補償されるので受任が可能になったと話す。

一方、「示談で済むような事故でも、弁護士が主導して裁判に持ち込むことが増えた」と弊害を指摘する法曹関係者もいる。「報酬をつり上げる目的ではないかと疑いたくなる例もある」との批判もある。大手損保会社の担当者は「弁護士から請求された報酬額が高すぎ、支払いを拒否する事案も少なくない」と認める。

損保側は保険金支払い基準の引き締め動く。弁護士保険を推進した日弁連は、弁護士と損保間で報酬のトラブルが増えていることを受け、第三者的立場で仲裁する機関を今年度中に立ち上げることを検討中だ。

情報管理 委託元に責任 IT業界向け指針 漏洩リスク減

経済産業省はサイバー犯罪などで顧客情報が流出するのを防ぐため、IT業界を対象にした新たな指針をつくる。末端の下請け業者がどんな情報を取り扱っているのかを把握するよう発注企業・団体や元請け企業に求め、複数の下請け企業を使うことによる情報漏洩のリスクを減らす。

ベネッセコーポレーションの顧客情報漏洩事件など、業務委託により情報管理がおろそかになる例が多い。委託元の監督責任を明確にし、消費者の個人情報流出するような事態を防ぐ。下請け企業に不当な条件で契約を強いる行為を防ぐため、下請法の指針も16年度に改定する。政府は一連の指針がIT業界全体の生産性向上につながるとみて、6月末に決める成長戦略に盛り込む方針だ。

本コーナーは、(株)日本アルマック/日本リスクマネジメント・プロフェッショナル協会共催セミナー「全国リスクマネジメント研究会」の内容を編集したもので、日経新聞の記事によるものです。セミナーの概要、参加申込方法等については、お気軽にお問い合わせください。

<発行>

日本リスクマネジメント・プロフェッショナル協会

〒101-0038

東京都千代田区神田美倉町10共同ビル2F 27号

(株)日本アルマック内

TEL:03-5297-1242 FAX:03-5297-1244

URL:http://www.almac.co.jp

<製作>

株式会社日本アルマック

〒101-0038

東京都千代田区神田美倉町10共同ビル2F 27号

TEL:03-5297-1241 FAX:03-5297-1244

URL:http://www.almac.co.jp

※ご意見・ご要望は上記までお寄せください。