

藤野哲也の



グローバル随想

第6回

関西弁とグローバル経営の関係について

先日、会議で三菱商事の榎原会長にお目にかかる機会があったので、4月号で取り上げた内部昇進の取締役は英語で何というのがプラクティカルかという問題についてお話を伺ってみた。学术论文では社内取締役をinside directorと表わす例はあるのであるが、実業界ではどうなのであろうかという疑問である。

榎原会長はIBM本社の社外取締役や日米財界人会議の議長などを務められておられるが、実務的な会話でも社内取締役=inside directorでよいということであった。インサイダー取引などという余り好ましくない響きの言葉もあり、何かもっと違う言葉の方がプラクティカルなのではないかという仲間内の議論から始まった疑問であったが、これで一件落着である。

榎原会長には、できれば機会を得てIBMの取締役会の様子、社外取締役の役割などのお話も伺ってみたい。



ちょっと講演の話題づくり、自分の人生の地域別ポートフォリオ(?)を整理してみた。地域別ポートフォリオとはいかにも大袈裟だが、早い話がどこで育って、どこそこに移って、転勤で何力所に住んで……というお話である。田舎で育って、大学で上京して、以来東京在住何十年

という人もいるであろうし、都会に住んで地方を見るばかりではなく、逆に地方の目で都会を見たり、場合によっては海外に渡って外から日本を見たり、行ったり来たりさまざまな組み合わせを経験しているケースも多いのではないだろうか。

能書きはともかく、私の地域別ポートフォリオの話に戻ると、わが48年の人生のコンポジションはまず、日本41年：海外7年である。日本を東京とそれ以外に分けると、東京21年：それ以外20年：海外7年となる。さらに分ければ、東京21年：広島4年：神戸（芦屋）4年：千葉6年：横浜1年：長崎5年（原則として住んだ年代順）：海外7年となり、千葉と横浜を首都圏で括ると、首都圏28年：地方13年：海外7年ということになるのである。因みに、海外はリオ・デ・ジャネイロが長いから、長崎、神戸、横浜、リオと港町が多い……これは余談である。

このポートフォリオを背景に(?)日本の物価、日本語とコミュニケーション、ビジネスセンスと海外適性などの問題につき思うところを少々。



まず何よりも、「地方は東京より物価が安い」というのは嘘である。より正確に言えば、昔はそうだったかもしれない

が、90年代以降は状況が大きく変わった。価格破壊、低価格志向の時代、東京あるいは首都圏にはいち早くさまざまな業態でのディスカウンターが現われる。もちろん地方発のディスカウンター企業も多いが、それら全てが勢揃いして利用可能なのが東京・首都圏なのである。100円ショップ、格安コーヒー、低価格衣料品、おもちゃの大ディスカウンター、低価格イタリア料理チェーン店、中古本チェーン店、廉価レンタルビデオチェーン……地方で明らかに大都市より安いのは生鮮食料品ぐらいではないだろうか。それすら大手スーパーが輸入品をならべてコストダウンを計れば、地方店も大都市店も値段は一緒である。

次に声を大にして言いたいのは、「日本人はtalking straightが大の苦手、英語力以前の問題」と言われるが、そんなことはない。わが関西人は極めて率直にものを言う。これ即ち、talking straightではないのか。関西弁というのは何か、感情表現に優れているのか、あるいはそもそも関西人のカルチャーがそうだからなのか……いずれにせよ本音を上手に口にできるコミュニケーション・スキルは東京のビジネスマンには欠けているものである。関西弁だと、旅先で会っても待合室で隣り合わせても、何故か見知らぬひとにも声をかけ易いのは不思議である。



関西商人のたくましさにも注目したい。本音を口にするカルチャーもさることながら、「もうかりまっか？」と商売を挨拶にする感覚が面白い。損得やお金のことを口にするのははばかりの日本的習性は、海外ビジネス、とくに外国人相手の交渉事では問題が多いが、関西商人はごく普通に

それができるのである。考えてみれば、ビジネスをやるのにお高くとまっていても仕様がなかったのであって、儲かるか否かを第一に問う姿勢は極めてプラクティカルでもある。

まして企業は株主から預かったお金でビジネスをしている訳であるから、本来であれば、金額のことをあからさまに言うのは何となく気が引けるなんて言ってる場合ではない筈である。「それでなんぼのもんじゃ」と相手に言うべきなのである。この点、関西商人的感覚の方が「投資する以上は採算を問題にする」という資本の原則、経営者責任の原点に合うグローバル型なのであって、損得やお金のことを口にするのはばかりの日本的習性の方がはるかに海外適性がない。こんな習性で、国際金融資本など、生き馬の目を抜くつわもの達に伍してM & Aビジネスに手を出せばヤケドをするのは当たり前であろう。

不思議なのは、そういう伝統を持つ関西系企業がいつのまにか日本的習性に染まったのか、「採算を度外視しておこなった投資案件」や「無理な多角化」で苦しんでいるケースが多くみられることである。関西系商社も東京に本社を移して関西商人の魂を失ってしまったように思われる。猫も杓子も東京へと本社を移した結果、失ったものがグローバルに通用する経営センスであったとすれば、何という皮肉であろうか。
(長崎大学経済学部教授)

(ホームページ <http://www.econ.nagasaki-u.ac.jp/staff/fujino/index.html>)

(ふじの・てつや) 1975年一橋大学卒業。石川島プラジール造船所企画課長、石川島播磨重工業国際金融グループ課長などを経て、現職。主な著書に『比較経営論 - ソトに出た日本型経営と欧米多国籍企業 - 』(千倉書房、1995年)、『グローバル化の進展と連結経営 - 東南アジアから世界への視点 - 』(文眞堂、1998年)など。