

定常型？ 競争型？

あっぱれな社会のかたちは

中小企業の苦戦が続く一方で、大企業ばかりが巨大化していくニッポン。このままではアメリカのような奇烈な競争社会が待ち受ける可能性も日本人がこの先、どんな社会を選ぶのかにも関わる。

企業経営者で『小商いのすすめ』などの著書もある平川克美さんに聞いた。

事業家・文筆家

平川克美

●ひらかわ・かつみ 1950年東京都生まれ。株式会社リナックスカフェ代表取締役。株式会社ラジオカフェ代表取締役。立教大学特任教授。『小商いのすすめ』（ミシマ社）、『移行期的混乱』（ちくま文庫）など著作多数。今年3月に仲間と「隣町珈琲」設立。

一歩前進、二歩は進まず

あっぱれな会社といわれてまず思いつくのは、ものづくりの町として有名な東京・大田区にある北嶋絞製作所です。昭和二十二（一九四七）年創業で、へら絞りを行なう会社としては老舗中の老舗です。

へら絞りとはいは、高速回転させた金

属に「へら」と呼ばれる棒状の道具で圧力を加え、目的の形に金属を成形する方法をいいます。

この会社では、へら絞りの高い技能を身につけた職人たちが、新幹線の頭の部分や、ロケットの先端部分などを、一つひとつ手仕事で作っています。その技術には定評があり、総理大臣在任中の小泉元首相が視察に訪れたこともあるんですよ。

バブルがはじけたときに一気に過剰人員・過剰投資に転じて、倒産に追い込まれる可能性が高いからです。一九八六年から五年続いたバブルが崩壊したときにも、それで多くの企業がダメになりました。

不景気のときに設備投資を行なうのは、来たるべき好況に備えるためです。そのための余力を残すためにも、好況なときこそ手堅い企業経営を行なうのは、理にかなっているんですね。

景気は必ず循環しますから、不況のときこそ好況に備え、好況のときほど不況に備えるのは、考えてみれば当たり前のように思えます。

しかし実際バブルになると、会社はどうしても、いろいろなことに手を出したくなるものなんです。僕自身、経営者ですからよくわかるのですが、バブルに踊らされないという

のは口で言うほど簡単なことではありません。

北嶋絞製作所では、本業の妨げにならないような面倒な事業拡大はしたくないのだといいます。バブル時に多くの銀行から持ちかけられた融資の話にも、一切乗らなかつたそうです。景気がどうであろうと常に本業に徹するという経営哲学があるからこそ、バブルにも踊らされなかつたのでしよう。

松竹の蒲田撮影所の所長だった城戸四郎の言葉に「一歩前進、二歩は進むべからず」という有名なフレーズがありますが、商売はこれに尽きます。それこそ西川きよしの「小さなことからこつこつと」みたいにやっつけていくしかないんです（笑）。

会社で働く人々の暮らしがかかっているという意味で、経営はまさに「生活」そのものですから、博打を

独自の技術力を誇りながらも会社の規模は創業当時からそれほど変わっておらず、いまでも社員は二十人程度。経営は堅実そのものです。

北嶋絞製作所では、好況のときはほど浮かれずに、地道に信用と実績を積み重ね、不景気になったときに設備投資を行ないます。

好況のときほど堅実なのは、景気に乗じて事業を拡大させてしまうと、

打つわけにはいかない。トータルで見るときに、景気のいいときと悪いときの業績にそれほど差がない堅実な経営は、生活に安定をもたらしという意味でも、非常に重要なことだと思います。

無為の空間に価値があった

長く続いている会社は、日々の仕事をこつこつやっていたら、いつの間にか五十年、百年経っていたという場合がほとんどです。最初から五十年も百年も続けようと思って始めた会社は、ほとんどないはず。

それも結局、仕事で「生活」だから、一日一日を地道にやっつけてこれたんでしょう。それができる会社がある僕なんかはあっぱれな会社だと思います。

大田区にはまだ、そんなあっぱれ