

飯島賢二の『恐縮ですが・・・一言コラム』

第 121 回 「ヒルズ族」は「救世主」か、はたまた「デビル」か？

(今回は 2 ページものです)

東京の「六本木ヒルズ」に本拠地を置く最先端の「若き経営者たち」、彼らに共通しているのは、旧態然とした従来の経営のやり方に対し、新しい時代を見据えたビジネスモデルを駆使し、縦横無尽に暴れまくる...そんなイメージを強烈に与え続けている。彼らを称して「ヒルズ族」というらしい。

一見、同じように見える彼らだが、通称「村上ファンド」がやっていること、「楽天」や「ライブドア」、そして「USEN」がやろうとしていること、個々に見ると、実績、手法、ビジネスモデル、経営者の体質等それぞれ、全く違っている。それゆえ、一緒くたに(ちなみに「一色単」という言葉は過ちらしい)批評するのは、不適切と言えるかもしれない。

しかし概ね、彼らの戦略は同じである。簡単に言えば、...資金調達手段はファンドや市場調達だったりするが、将来性を内包した企業を豊富な資金力でM&A、とりわけ「買収」という手法で買い取ったり、傘下におさめて、より大きな付加価値をつけ売却、あるいは自社グループの資産価値を上げる...ということに大差ない。

この新しいビジネスモデルを展開しているのは、何も「ヒルズ族」に限らない。彼らの先輩格、ソフトバンクを始め、多くの外資系ファンドや証券会社等金融機関、特定の弁護士や会計監査法人は、新しいビジネスチャンスと、不況に嘆く日本経済の中で、かなりバブリーな展開をしてきた。マクロ的、あるいは視点を変えれば、グローバル的に見れば、これら新しい経済の流れが、それなりの評価を受けていることも間違いない。

だが、その結果、真に企業ブランドの価値を上げることを目指すタイプもいるが、中には単にマネーゲームを目途として、莫大な利益を得た「売げ鷹」もいる。反面、「買収」とか「乗っ取り」という言葉だけで、従来の日本人経営者は嫌悪感を感じるだけで、全くといっていいほどその対処法が分からず、専門家と称する彼らの言いなりに翻弄され、幾つもの悲劇を演じてきた。

そして彼らの食指は、今、地方の中堅・中小企業にまで及んできている。

ある、中堅企業の社長の話である。銀行から「再生に向けて支援するためその準備をする。ついては現在の御社の企業価値がいくらなのか、正確に専門の監査法人に算定(このことをデューデューリエンズという。略「デューデューリ」)してもらってください。ご紹介しますので、約 1,200 万円、用意してください。」銀行が支援してくれると思った経営者は、必死になり工面してデューデューリ資金を用意した。数ヵ月後、このデューデューリの結果、競合他社への売却が決定した。「なんてことはない。自分の身売り話なら、1,200 万円なんて余計な金かけず、相対で交渉したよ。俺なら、もっと高く売る自信はあったよ。」

さて、「六本木ヒルズ族」、彼らはこの低迷する日本経済を活性化させる「救世主」か？
はたまた、日本経済を混迷に導く「デビル（悪魔）」なのか？

小生の結論、はっきり言って「救世主」にも「デビル」にもなり得ないと思っている。

まず実に原則論を言っておく。株式市場に上場するという事は、広く一般市場、投資家から資本の調達を図ることが目的であり、投資家の好き嫌いを云々するのであれば、上場しなければいい。経営者とは、投資家から預かった資本を元に経営を委託されている故、投資家を無視して勝手に会社を運営すること、いかなる法律の下でも許されていない。

我国の企業経営の基本法の一つである「商法」やその関連法規は、平成9年以来、経営環境のグローバル化、企業経営の公正・民主化、企業存続の社会性の堅持、投資家保護、経営理念の確立や情報開示と漏洩防止、IT化社会への対応等を目標として、ダイナミックな改正を繰り返してきた。来年の「会社法」の施行で一段落というのが現状であろう。

これら一連の法改正を積極的にインプットし、即座に活用してきたのが「ヒルズ族」である。それら経営環境の激変に、ほとんど無頓着で、何ら対処してこなかったのが、寡占企業の、危機意識のない旧態依然とした古いタイプの経営者達であろう。その際たるものが、マスコミ、その関連の野球界、レジャー・医療関係の装置産業である。

彼らのほとんどは、不動産を所有しつつ企業価値としての有効活用ができない。しかも将来の斬新なプランがなく、その実、可能性は大きなものをもっている。今まで、邪魔者やうるさい奴がおらず、いわば仲間内だけでのんびりやっていたのだから、いい狙い目である。「ヒルズ族」が、彼らに一矢を報いた意味では、喝采に与えする。その結果、多くの経営者のみならず、一般国民にまで新しい動きの予感と、日本経済への警鐘を鳴らした役割は、意義深いと評価すべきであろう。

問題はそれが「救世主」になり得ていない点である。

彼らの論理を否定するつもりはない。それが新しい価値観とするについては、異論もないし、逆に尊重すらしたいと思っている。

しかし、長い歴史の中で根付いた日本的経営環境、「^{あきな}商^{どう}い道」的文化から見ると、何とも馴染まない。強烈な個性はエゴイズムばかり目立ち、日本人が一番軽蔑する「儲け主義屋」に映ってしまう。本質は決してそうではないにしろ、どうしても「若き暴走」が目立ってしまう。^{ろうにやくだんじょ}老若男女いずれの層から、もう少し、彼らへの支持者、浸透者が出てくれば、世の中、本当に変わるだろう。「日本経済の在り方が遅れている」だけの論拠では、欧米かぶれの秀才大学教授に過ぎない。時代を担う経営者の旗手、孫氏、三木谷氏といえども、この戦略を軽視しすぎた感は否めない。

いずれにしろ、今、日本の経済は、大きく変わろうとしているのはもぎれもない事実である。我々中小企業といえども、「対岸の火事」にあらず！今こそしっかりと、体得する必要がある。

「ヒルズ族」vs「旧態然とした経営者」、この対決の根底には、双方に、良きも悪しきも、情報不足、勉強不足、認識不足が歴然と存在する。「救世主」にも「デビル」にもなり得ず、今は、いずれ時代の決着を見る「過渡期」のシーンであるのかもしれない。