

ニューノーマル処方箋(第22回)

「ディフェンス重視」が、生き残る企業の条件になる

2023.03.30



不確実な時代の中、生き残る企業と消える企業の差はどこにあるのでしょうか。“スーパー経理部長”の異名を持つ前田康二郎氏に聞くと、その差は「ディフェンス」にあるようです。

<目次>

- ・不確実な時代は、「攻め」よりも「守り」の方が効く
- ・管理部門をないがしろにする企業はうまくいかない
- ・誰も考えたくない「売上減」のリスクも想定しよう
- ・従業員の言葉で、経営者は動く
- ・不確実な時代が続くのであれば、常に組織を変化していけば良い

不確実な時代は、「攻め」よりも「守り」の方が効く

新型コロナウイルス感染症の流行や、ロシアのウクライナ侵攻、急速な円安の進行など、先行きが簡単には見えない時代が訪れています。これまでうまくビジネスを続けてきた企業も、社会の急速な変化によってビジネスの風向きが変わってしまい、経営が不安定になってしまう恐れがあります。

こうした社会の変化が激しい不確実な時代において、企業が生き残るためにはどうすれば良いのでしょうか？この命題に対して、「ディフェンス(守り)」の重要性を主張するのが、経営・会計コンサルタントの前田康二郎氏です。

前田氏は複数の企業にて経理業務を務めた後、2011年に独立し、リーマンショック後に経営難に陥っていた企業経営の再建に尽力。現在はベンチャー企業やIPO準備企業などの顧問、社外役員も兼務しています。さらに、『スーパー経理部長が実践する50の習慣』(日本経済新聞出版刊)、『図で考えると会社は良くなる』『つぶれない会社のリアルな経営経理戦略』(いずれもクロスメディア・パブリッシング刊)といった著書も出版しています。

前田氏が重要視する「ディフェンス」とは、リスク管理のことです。前田氏は多くの企業では、“オフェンス(攻め)”ばかりでリスク管理ができていないと指摘します。

「多くの企業は、営業や現場出身者の手により創業しています。そうした人たちは売り上げに直接結びつく営業活動など、いわゆる“オフェンス”に注力しがちです。しかし、売り上げを上げることは社会の状況に左右されやすく、自社だけでコントロールすることは困難です。

一方でリスク管理は、あらかじめ備えていれば、自社でコントロールしやすい領域です。オフENSEが強くてもディフェンスの弱い企業は、一見強く見えたとしても、よく見ると弱点があるものです」(前田氏)



流創株式会社
代表取締役 前田康二郎氏

管理部門をないがしろにする企業はうまくいかない… 続きを読む