

OPINION

中部経済新聞

私が対話するこの国の経営者たちは、ニュースの見出しを引用します。米国、イスラエル、イラン間の戦争によって混乱に陥ったエネルギー情勢。わが国最大の輸出市場であるドイツの景気減速。20年間開かれていないEU加盟への

ナビゲーター

の扉。これらの見出しは事実です。しかし私の経験上、それらが真の問題であることはめったにありません。

2社のうちの1社は、窓やドアを製造しています。従業員は10人未満で、オーナーも自社の工場フロアにあるデスクで仕事をしています。彼

日本への期待
世界各地から

其
181

真の問題は見出しの中にはない

自身の私生活で受け取るエネルギー料金の請求書で額が高騰したと感じたことは一度もないでしょう。たとえば電気代は、四捨五入される誤差の範囲に過ぎないレベルです。しかし、事業で購入するあらゆるものの価格が上昇しているのです。PVC(ポリ塩化ビニル)、アルミニウム、ガラス、鉄鋼はすべて、膨大な量のエネルギーを使って製造されているからです。

サプライチェーン(供給網)の末端にある小さな経済圏で

北マケドニアから(中)

は、その衝撃が遅れて届きま部分を一の政府支援策に依存しています。そして、販売力を高めて窮地を脱する原動力も持っています。もう1社はインターネット広告代理店で、まったく異なる衝撃に直面しています。AIは、私の目から見れば問題そのものではなく、真の問題を浮き彫りにする存在に過ぎません。この会社は自社のサービスが機械により代替可能になった場合、自社価値がどうなるかについて明確な見通しを持っていません。

今春からの価格急騰の影響が、今四半期に調達・加工している資材の価格に反映され、ようやくこの会社に及んだばかりです。そのコストを転嫁する手段がないまま、投入コストは、わずか1年で1・5倍近くに跳ね上がりました。しかし、私が現地に赴いたのはエネルギー危機を解決するためではありません。エネルギー価格の高騰は真の問題を露呈させたに過ぎません。この会社は数日分の現金で操業しています。収益のほとんどではないですが、二つの賭

あり、私が分析するほぼすべての企業でこの現象を目にします。外部からの衝撃―それが何であれ―は弱点を生み出しているわけではありませぬ。それは単に弱点を暴き出すだけです。その根底には、経営者がこれまで客観的な距離を置いて見ることができなかった現実があります。つまり、実質的に経営者自身がビジネスそのものであること、口コミ以外に顧客を獲得する現実的な手段がないこと、そして世の中が変化してもコスト構造を柔軟に変えることができないということ。

【ダンチョ・ディムコフ、リーム中産連】

(月曜日に掲載)