出典： 日本経済新聞夕刊 2008年3月18日（火） 広告特集

丸の内キャリア塾
Marunouchi Career Academy

Subject 経営者を見る投資

丸の内キャリア塾とは、毎月第3火曜日に掲載しているキャリアデザインを考える女性のための実践的学習講座です。毎回1つのテーマを掲げ、キャリアアップに必要な実用事例を多面的に特集しています。今回のテーマは「経営者を見る投資」です。私たちが投資をする際、どのようなポイントに留意すればいいのか、その考え方の基本やスキル向上の方法について探ります。

2008 March Lecture 69

スペシャル IRセミナー2008

こだわりの株式投資と会社選び

二〇〇八年二月一日、NIKKEI丸の内キャリア塾「スペシャルIRセミナー2008―こだわりの株式投資と会社選び」が開催された。トークショー「経営者を見る投資」では、パネリストにリヴァンプ代表パートナーの玉塚元一さんと、銀座「ふたご屋」ママで作家・タレントのますい志保さんを招き、コーディネーターの藤沢久美さんと共に、経営者を見るポイントや、賢く投資する方法などについて語り合ってもらった。

トークショー 経営者を見る投資

経営者を見る4つのポイント

藤沢 企業の株を買うに当たって、その企業の経営者に着目することは非常に重要です。今日は、共に経営者であるお二人に「良い経営者とは」ということについてお聞きします。まずは玉塚さんに、良い経営者のポイントを挙げていただきたいと思います。

玉塚 ポイントはたくさんありますが、ここでは四つの点を挙げたいと思います。

一つ目は、「軸」がしっかりしていることです。経営トップが揺るがない軸や理念を持っているかいないかで、その会社は大きく変わります。

二つ目が、顧客志向であることです。顧客が何を求めているか、それに対して何を提供していくのか。経営者には、それらについてのはっきりしたビジョンがなければなりません。

三つ目が、客観的な視点があるかどうかです。自らの事業を俯瞰（ふかん）し、常に「これでいいのか」と問いかけ、問題があったら正していく態度が必要です。

そして四つ目が、謙虚さです。自分や自分の会社に足りないものは何かを考えること。常に学んでいこうという姿勢を持つこと。そういう資質が経営者にあれば、その会社は伸びていく可能性があります。私自身、経営者としてこの四つのポイントをクリアできているわけではありませんが、常にこれらについて意識的であろうと心がけています。

藤沢 ますいさんのお店には、さまざまな企業の経営者がお客様としてお見えになると思います。そういった方々と接してきて、感じていることがあればお話しください。

ますい 潔い人は、良い経営者になれる。そう私は思っています。ミスをしてもすぐにきっぱりと謝罪ができる。自分で自分の責任が取れる。そういう人が経営する会社は、多くの場合、成功しているようですね。

藤沢 不祥事が起きたときのトップの対応などを見れば、その企業の底力が分かるということかもしれませんね。

玉塚元一さん
リヴァンプ 代表パートナー。1985年慶応義塾大学卒業。ケースウェスタンリザーブ大学経営学修士、サンダーバード大学院国際経営学修士。旭硝子、日本IBMを経て、98年12月ファーストリテイリングに入社。マーケティング、海外事業に従事。2002年11月取締役社長に就任。05年8月辞任。同年10月リヴァンプを設立、代表パートナーに就任。

ますい志保さん
銀座「ふたご屋」ママ、作家、タレント。明治大学文学部仏文学科卒業。1994年会員制クラブふたご屋開店。2003年5月子宮がんで倒れるが抗がん剤治療を経えて復帰。岩手県で果樹農園「日本ステップファーム」を経営。著書に「いい男の条件」「おい嫁さ」「お金に好かれる人嫌われる人」「12の口癖成功者たちの幸運を呼びこむ言葉」ほか多数。

衣装協力：（株）クラウディア

株を買うときは企業の「顔」を見る

藤沢 経営者には顧客志向が大切であるというお話がありました。経営者は、顧客のニーズをどうやってとらえているものなのですか？

玉塚 方法論はいろいろあります。例えば、非常にオーソドックスな方法として、消費者インタビューというものがあります。インタビュールームに数人の消費者に集まってもらって、いろいろな質問を投げかけるわけです。私は、そのやりとりを経営者自身が直接見ることが大切だと考えています。マーケティング調査のリポートを見るだけではなく、経営者自身が顧客の生の声に耳を傾け、実態としての顧客を理解する。そこからいろいろな経営のヒントが見えてくるのです。

ますい 企業は、お客様の顔が見えなくなったら終わりですよね。事業の内容に関係なく、一人ひとりのお客様に「ありがとう」と言ってもらえるように努力するのが、経営者の役割だと思います。一方、企業にもやはり「顔」というものがあって、企業のサイトを見たり、株主総会に出たりすれば、その顔が見えてきます。私自身いろいろな企業の株を買っていますが、投資する際は、企業の顔をしっかり見て、その企業と感覚を共有できるか、その企業を応援したいと思えるかを常に考えるようにしています。

藤沢 投資家の立場からすれば、経営者の思想やビジョンについて経営者自身に聞いてみたいところですよね。経営者が何を考え、何を努力しているかを知るには、どうすればいいのでしょうか？

ますい やはり、株主総会に出席するのが一番ではないでしょうか。総会に参加し、積極的に挙手をして、いろいろな質問を投げかけてみればいいと思います。

玉塚 もし、その会社が小売業なら、店舗を見れば経営者のスタンスは分かります。ますいさんがおっしゃるように、企業のサイトを見るという方法もあります。シンプルに、経営者がどこを目指しているか、何を成し遂げようとしているのかといった点に絞ってチェックするのがいいと思います。

キャリアデザインは会社経営と同じ

藤沢 経済のグローバル化が進行する一方で、「日本型経営」が見直されたりもしています。日本企業の経営は、今後どう変わっていくと思いますか？

玉塚 僕は、市場や国や文化、あるいは時代が違っても、良い経営の本質はそう大きく変わらないと考えています。経営者の仕事は、ある意味でシンプルです。自分のミッションを正しい方法で遂行し、従業員に明確な方向を提示し、業績を上げること。これは、日本でもアメリカでも中国でも変わりはありません。会社が大きくなり仕事が複雑になっていくと、ビジネスや経営に直接関係のない要件も増えていくものです。しかし、経営者は常に経営の本質を見失ってはいけない。僕自身、常に自分にそう言い聞かせています。

藤沢 最後に、ご自身も個人投資家であるますいさんに、女性ならではの投資術をお聞きしたいと思います。

ますい 企業の株を買うということは、その企業を応援して育てるということです。それは、ある意味で子育てに似ています。母親が子供にしっかり向き合うように、会社に真剣に向かい合って、長く応援していける銘柄を選ぶ。そんな投資をしてほしいですね。

藤沢 経営者とは会社を経営する人ですが、私たち一人ひとりも、いわば自分の人生を経営する経営者です。どういうキャリアを歩み、どういう価値を社会に提供していくのかを考えることは、まさしく会社経営と同じだと思います。そう考えれば、「経営者を見る投資」は、私たちの人生にとって、とても身近なものといえるのではないでしょうか。

藤沢久美さん
シンクタンク・ソフィアバンク副代表。法政大学大学院客員教授。国内外の投資運用会社勤務を経て、1996年日本初の投資信託評価会社を起業。同社売却後、2000年シンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。03年社会起業家フォーラムを設立。07年には「ヤング・グローバル・リーダー2007」に選出される。金融審議会委員など公職も多数兼務。著書に「マネーのマナー」など。

●パネリスト
リヴァンプ代表パートナー
玉塚元一さん
銀座「ふたご屋」ママ、作家、タレント
ますい志保さん
●コーディネーター
シンクタンク・ソフィアバンク副代表、法政大学大学院客員教授
藤沢久美さん