

大河ドラマ「真田丸」にみるリーダー像

大河ドラマ「真田丸」が好調です。現在、第9話まで進んでおり、ここまでは俳優の堺雅人が主演を務める真田幸村の活躍...というよりは、その父親である草刈正雄演じる真田昌幸の「二枚舌っぷり」に、注目が集まっているようです。

真田家が仕える武田家の行く末を妻に問われれば「武田は大丈夫だ」と安心させ、しかし父子3人になった途端に「武田は滅びるぞ」と言い放つ。主を変え織田につき、滝川一益の配下になったものの程なくして本能寺の変。一益へは口では「主君の仇を！」と訴えながら、一方では上杉景勝に「我が国は上杉に縁のある地」と取り入る。実はそれもゆくゆくは北条家に寝返るための布石であった...

とまあ毎話その見事な二枚舌に、息子たちのみならず視聴者もあっけにとられるのでありますが、その、あまりの変わり身の速さは、豊臣秀吉をして、「表裏比興の者」と言わしめます。表裏比興とは、卑怯(ひきょう)という言葉から連想されるように、態度や去就をコロコロと替える者ということがあります。当時、真田家のような地方の国衆(小豪族)の身において、周囲を織田、徳川、北条、上杉といった強力勢力に挟まれている状態(図表1)では、情勢の急激な変化に上手く対応しなければならず、状況を見誤った判断は即、真田家の滅亡を意味する時代でありました。

図表1: 1582年頃の大名勢力図



そんな時代に、力を持たない者が二枚舌や表裏比興の者であることは、究極の生き残り術であったと言えるのではないのでしょうか？ 事実、後世、真田昌幸は知略軍略に優れた天才武将と称されています。

1. その本質は「柔軟な変化」にある

本屋のビジネス書のコーナーにリーダーシップ本が並ばない時はありません。織田信長、豊臣秀吉、徳川家康をはじめ、武田信玄、上杉謙信それに黒田官兵衛といった有名どころの武将が紹介され、そして理想のリーダーの人気順位もその通りとなります。そこに表裏比興の者がいることは少なかったように思います。しかし、もしかするとこれからは究極の生き残り術を実践した真田昌幸がフォーカスされ、理想のリーダーランキングに名を連ねることになるのではないかと予想しています。

なぜなら、真田昌幸の取った行動は、企業を存続させるために必要な社長にとって、重要な要素だからです。

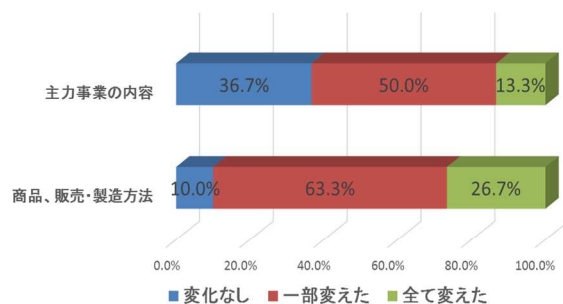
様々な事態を想定して信頼の置ける部下に入念な準備を進めさせ、草の者(いわゆる忍者)を使ってリアルタイムな

情報をつかみ、そして素早く決断し、迅速に行動する。

判断に必要な情報を素早く入手し、状況にあわせて常に最適と思われる選択肢を見定めて行動に移す。そしてそれを止めずに繰り返す。つまり「変化することをいとわない」ということに他ならず、これこそが生き残りの本質であることは、盛んに言われているところです。

2. 経営者に必要なリーダーシップ

図表2: 創業から現在までの変化



筆者調べ(創業30年以上の企業、30社を調査対象とした)

図表2は、創業後30年以上存続する企業の「変化」についての調査結果です。9割の企業が商品、販売・製造方法を変化させています。注目すべきは、主力事業の内容についても6割を超える企業が何かしらの変化を経験していることです。逆を言えば、このような変化を進めてきたからこそ、長く事業を継続させているのかもしれませんが。

では、誰がこの変化を推し進めることができるのでしょうか？ 商品、製造方法、販売方法であれば、それぞれの部門責任者やベテラン従業員主導でも可能かもしれませんが、若手従業員ならしげらみにとらわれずに、新しいアイデアを生み出すかもしれません。それでも、やはり変化を促すには、組織のリーダーである経営者が先陣を切る必要があります。

その理由は、それが一番「速い」からです。経営者が変化を促すことができれば、貴重な時間という資源を無駄にせず、変化の阻害要因になる制約事項を取り除くことができます。この制約事項の取り除きに時間がかかると、変化はなかなか成功しません。

“鳴かぬなら変えてしまおうホトギス”

信長とも秀吉とも家康とも違うこの表現。強力な相手に囲まれながらにして、環境変化に対応することでしか、生き残ることができないと本能的に知っていた昌幸を表すならこうなるのでしょうか。

商品や製造方法、時には主要事業でさえも、鳴かないのであれば鳴くホトギスに変えてみる。現代の競争環境を生き残るためには、リーダーにはそんな決断が求められます。

(提供: 朝日税理士法人)

本資料は当社が信頼できると判断した情報源から入手した情報に基づいて作成されていますが、明示、暗示にかかわらず内容の正確性、あるいは完全性については保証するものではありません。また、発行日現在の法令・関係規制等をもとに作成しておりますので、その後の改正等にご注意ください。なお、本資料は有価証券の取引その他の取引の勧誘を目的としたものではありません。

いっしょに、明日のこと。
Share the Future



SMBC日興証券

金融商品取引法第37条(広告等の規制)にかかる留意事項

本資料は、法制度/税務、自社株評価、相続/事業承継、株主対策/資本政策、オファリング、M&A/IPO、年金/保険等の諸制度に関する紹介や解説、また、これに関連するスキーム等の紹介や解説、及びその効果等に関する説明・検証等を行ったものであり、金融商品の取引その他の取引の勧誘を目的とした金融商品に関する説明資料ではありません。記載の内容に従って、お客様が実際にお取引をされた場合や実務を遂行された場合の手数料、報酬、費用、その他対価はお客様のご負担となります。なお、SMBC日興証券株式会社(以下「弊社」といいます。)がご案内する商品等へのご投資には、各商品等に所定の手数料等をご負担いただく場合があります。例えば、店舗における国内の金融商品取引所に上場する株式等(売買単位未満株式を除く。)の場合は約定代金に対して最大1.242%(ただし、最低手数料5,400円)の委託手数料をお支払いいただきます。投資信託の場合は銘柄ごとに設定された各種手数料等(直接的費用として、最大4.32%の申込手数料、最大4.5%の換金手数料又は信託財産留保額、間接的費用として、最大年率5.61%の信託報酬(又は運用管理費用)及びその他の費用等)をお支払いいただきます。債券、株式等を募集、売出し等又は相対取引により購入する場合は、購入対価のみをお支払いいただきます(債券の場合、購入対価に別途、経過利息をお支払いいただく場合があります。)。また、外貨建ての商品の場合、円貨と外貨を交換、又は異なる外貨間での交換をする際には外国為替市場の動向に応じて弊社が決定した為替レートによるものとします。上記手数料等のうち、消費税が課せられるものについては、消費税分を含む料率又は金額を記載しております。

本資料は、弊社が信頼できると判断した情報源から入手した情報に基づいて作成されていますが、明示、黙示に関わらず内容の正確性あるいは完全性について保証するものではありません。また、別段の表示のない限り、その作成時点において施行されている法令に基づき作成したものであり、将来、法令の解釈が変更されたり、制度の改正や新たな法令の施行等がなされる可能性もございます。さらに、本資料に記載の内容は、一般的な事項を記載したものに過ぎないため、お客様を取り巻くすべての状況に適合してその効果等が発揮されるものではありません。このため、本資料に記載の内容に従って、お客様が実際取引をされた場合や実務を遂行された場合、その期待される効果等が得られないリスクもございます。なお、金融商品の取引その他の取引を行っていただく場合には、株式相場、金利水準、為替相場、不動産相場、商品相場等の価格の変動等及び有価証券の発行者等の信用状況(財務・経営状況を含む。)の悪化等それらに関する外部評価の変化等を直接の原因として損失が生ずるおそれ(元本欠損リスク)、又は元本を超過する損失を生ずるおそれ(元本超過損リスク)があります。なお、信用取引又はデリバティブ取引等(以下「デリバティブ取引等」といいます。)を行う場合は、デリバティブ取引等の額が当該デリバティブ取引等についてお客様の差入れた委託保証金又は証拠金の額(以下「委託保証金等の額」といいます。)を上回る場合があると共に、対象となる有価証券の価格又は指標等の変動により損失の額がお客様の差入れた委託保証金等の額を上回るおそれ(元本超過損リスク)があります。また、店頭デリバティブ取引については、弊社が表示する金融商品の売付けの価格と買付けの価格に差がある場合があります。上記の手数料等及びリスク等は商品毎に異なりますので、当該商品等の契約締結前交付書面や目論見書又はお客様向け資料等をよくお読みください。なお、目論見書等のお問い合わせは弊社各店舗までお願いいたします。また、実際の取引等をご検討の際には、個別の提案書等をご覧いただいた上で、今後の制度改正の動きに加え、具体的な実務動向や法解釈の動き、及びお客様の個別の状況等に十分ご留意いただき、所轄の税務署や、弁護士、公認会計士、税理士等の専門家にご相談の上、お客様の最終判断をもって行っていただきますよう、お願い申し上げます。

商号等：SMBC日興証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第2251号
加入協会：日本証券業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会、
一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会

(2016年2月1日現在)

いっしょに、明日のこと。
Share the Future



SMBC日興証券