

これからの企業経営について

鳥餉重和弁護士に聞く

民間主導への転換などによる、自由競争原則の日本を活性化させようという取り組みが推進される中、時代に応じた新たな法秩序が求められており、また改めて企業倫理のあり方が問われている。

和弁護士に、日本企業におけるこれからの正しい方
向性や、社会人の前段階として大学時代にいかなる
人間性を具えるべきかについて話を聞いた。三回に
わたり連載する。

経営とは何か

会社経営に関する問題を

言葉を一般の主婦でも知つてゐるような状況ですね。経営という森を理解するためには、この「企業価値とは何か」ということを突き詰めることが大切です。企業価値の捉え方は大きく分けて二つあります。一つは、企業価値は企業理念であり、企業の使命だという捉え方です。会社を作った目的などを中心に企業価値を打ち出すのですね。しかしそれだけでは企業の外部者である投資家の立場から見る

卷之三

[1] 真のコンプライアンス経営

重要です。ライブドア事件に対する
テレビ等による報道・解説
によって、資本市場で使わ
れたて稼ぎ出すキャッシ
の捉え方として、企業価値
というものを企業が将来に
るものか対象となるため、
論は、確定数字で捉えられ
る要素で覆われている

と、企業を評価していくうえで、アプローチの基本的な考え方方
けです。投資家からすれば、対象企業の株を買えばいいのか売ればいいのかを判断できる物差しが欲しいわけ
で、できれば金額的評価を伴う会計的な指標が欲しい
値を会計的に捉えようとする

卷之三

談合やめ経営革新で利益



とりかい・しげかず 1970年本学法学部法律学科卒。税理士事務所に勤務後、1990年に弁護士登録。商法を中心とした企業法務や税務訴訟などが専門。日本税理士連合会顧問、鳥飼総合法律事務所代表(現在、所属弁護士21名)。58歳。

素を視野に入れながら、不祥事を起さないための努力とコストを具体的に考える、これが本来あるべきヤツシユフロー経営というものです。

そうすると、企業価値を考えるときに、売り上げを伸ばすのが、不祥事を起こさないようにするのか、どちらに重きを置くのか二者

業員としては売り上げを取

らす、実践的に不祥事防止ができないからです。ところが、従来の日本の経営者たというのは、売り上げも不祥事防止も、両方とも大事だと、という抽象的な言い方しかしません。そうなると從業員として、ゼネコンの売り上げを増やすには、どういった対応として、建設、清水建設、脳障が、今された改正法に沿って、対応として、止に乗り出

うに努力したり、安く良質の品物を作らうとしたりすることと、企業同士が良い意味での競争をすることにつながります。談合で売り上げを伸ばすのは楽なのです。しかし、経営を革新し、あえて難しい道を行こうとなれば、コンプライアンスは確立できないのです。（次号につづく）