

業界2位のJ社は、ことし9月、経営陣が全員入れ替わった。

勝負師、小沢一郎氏率いる小沢ファンド(JDP)は、麻生太郎前社長ら旧経営陣のせいで業績が低迷していたJ社に敵対的買収をかけた。市場で株を買い集め、買収に成功した。

J社取締役会の新陣容は総勢18人。主な顔ぶれは、鳩山由紀夫社長、菅直人副社長(経営戦略担当)、岡田克也専務(渉外担当)、仙谷由人専務(経営改革担当)、藤井裕久専務(財務担当)らだ。

かねて協力を得てきた中小企業の経営者である福島

瑞穂、亀井静香両氏にも役員就任を求めた。両氏は常務としてJ社取締役会に名を連ねた。

新経営陣にとり最大の課題は、業界最大のA社と

の提携協定の扱いだった。旧経営陣はA社と深い関係にあったが、鳩山氏は急成長中のC社との仲が以前から良かった。

C社の売上高は間もなく



鳩山社長と役員たち

J社を抜き、業界2位になる。急成長の背景には、独特の経営理念に基づく強引な営業手法があり、批判がある。J社の取引額は、対C社が対A社を超えた。

一方、A社は世界的な影響力を誇り、J社にとってこの件では岡田専務がコー

J A関係は協定ができた60年以来、最悪となった。両社と競争関係のほすのC社も、J A関係に頭を痛める。両社の不和に乗じてC社がJ社に接近すれば、A社との関係が悪くなり、C社の立場にも悪影響を与

鳩山氏の経営理念は「友愛」。社員への福利厚生に心を砕く。費用がかかり、借入金が増えても「社員の生活が第一」と公約して就任したから譲れない。が、当の社員たちの間にも「借入金が増えるのは困る」の

要らない。取締役会で決めればよい。ただし大株主の小沢氏の了解が要る。ここが厄介らしい。鳩山社長にとって最も深刻なのは、資産家に生まれのために生じた家庭内の金銭問題だ。社内外から真相究明を求める声が強まる。展開によっては進退問題にもなる。

も欠かせない存在だ。鳩山社長もA社との関係は経営の基軸と語る。J A協定が結ばれたのは1960年。来年で50年だが、福島常務は協定に批判的だ。

A社との間には日常業務のなかでも様々な合意があったが、結論は出なかった。

この件では岡田専務がコードネーム「嘉手納」と称する独自案を公表し、混乱に拍車をかけた。

10日前には、ことし1月に就任した小浜A社社長が訪れ、鳩山社長と話し合ったが、結論は出なかった。

役員名簿を見ると、J社の現体制には、本格的な営業担当がいらない。営業出身の岡田専務を慣れない渉外担当から外し、営業統括に昇格させ、売り上げ倍増計画を作らせ、実行させる。経営コンサルタントの報告書はそう指摘する。

役員は担当替えにすぎないから、株主総会の議決は伊奈久喜(編集委員)