

成功する経営者が ガソリンの値段を

絶対に 気にしない理由

～成功する経営者3つの特徴～

ウクライナ紛争に端を発した昨今のガソリン価格の上昇は多くの人の関心事となつています。私のところにも取材依頼がたびたび舞い込みます。石油業界の中にいる皆さんにとっては、石油価格の変動は「慣れっ子」である反面、「また〇円アップ、え、こんどは〇円ダウンか！」とやきもきさせる要因でもあるでしょう。

ただ、経営という観点で見た時に、成功する経営者は、このガソリン価格の上下動をほとんど気にしません。なぜでしょう？ 今月は、ガソリン価格の変動から見える成功する経営者の特徴について考えてみたいと思います。

「ガソリン価格の変動」の本質

成功する経営者がガソリン価格の変動に一喜一憂しない理由。それは彼らがその本質的な理由を深く理解しているからです。ガソリン価格は、基本的には原油価格に連動して動きまゐります。日本には原油がほとんどないため、中東などで採れた原油

を約2ヶ月かけて船で日本に運びます。この原油自体が、ドバイ原油やWTI(ウェスト・テキサス・インターミディエイト)といった国際市場で日々売買され、買い手と売り手の需要と供給のバランスで価格が変動しているのです。

さらに複雑なのは、石油製品が連産品であるということ。牛を一頭殺すと、ロースもカルビもホルモンも取れるように、輸入された原油は製油所の常圧蒸留装置を経て、ガソリンのみならず、軽油も灯油も重油も生産されます。このため需要と供給のミスマッチが生じやすく、今週上がったかと思えば、来週下がるといったことが日常茶飯事で起きます。

このような価格変動のメカニズムを理解すれば、ガソリン価格に翻弄される必要はありません。ガソリン価格が変動するのは精製過程から起こるメカニズムであり、価格が変動しやすい性質を持った製品と認識すればよいだけです。商売をする側にとって、市場の変動は避けられない自然な現象であり、それに

対して抗ったところで疲れるだけです。

成功する経営者たちは、ガソリン価格のように自分たちでは決められない要素に固執するのではなく、自分たちが決められることに神経を注いでいます。

昨今はインフレもあり、皆さんも石油製品のみならず仕入れ交渉を行っている方も多いと思います。もちろん、価格交渉は大切ですが、世の中の理屈に反してまで抗い、決裂するまで交渉することは信頼関係の破綻につながってしまい、長期的に見た場合、会社の利益を損ないます。

こういったガソリン変動に対する経営者のリアクションから、成功する経営者の特徴が見て取れます。

成功する経営者の3つの特徴

特徴①自分ができること
に注力する

ガソリン価格の事例でもわかるように、複雑な経路を経て精製されるガソリン価格の変動を抑えることは私たちには不可能です。その不可能な変動を何と

か抑えようとすればその努力は徒労に終わります。同じような徒労を組織運営でも行っていないでしょうか。

経営とは外部要因への適用です。つまり、会社の外で起きる変化を受け入れ、その変化に対し自分たちも変化していく。価格が上がったのであれば、自分たちの売値を上げる、それ以外の製品を売る、コストを下げる、やれることは私たちの手の中にあることです。自分たちにはどうにもできないことは受け入れ、自分たちができるところに注力する。これが成功する経営者の1番の特徴です。

特徴②短期的利益に
固執しない

交渉の事例で挙げたように、短期的利益を追うあまり取引先と関係が悪化し、思ったような協力が得られなくなった事例を見てきました。交渉することには大切ですが、その前提には関係性の継続があるはずなんです。

欧米では一時期「四半期決算」を重視する傾向が強くなり、そこが大学の研究の結果、四半期利益を追求する会社

と長期的利益(3年～5年後の利益)を追求する会社を比較分析したところ、長期的利益を追求する企業の方が稼いでいたと結果もあります。

インフレは経営者の目線を短期的利益に向けさせます。意識して長期的利益にも目を向けましょう。

特徴③ハートは熱く
心はクール

三つ目の特徴は、「ハートは熱く、心はクール」。つまり情熱と冷静さの両立です。コロナ禍、紛争、インフレと続くことが応でも心はかき乱されます。ビジネスの現場では、時に厳しい決断や困難な状況に直面します。そんな時、経営者には「冷静な頭脳(Cool head)」で状況を分析し、最善の判断を下す力が求められます。社員や取引先、顧客の気持ちに寄り添い、情熱(Hot heart/Warm heart)をもって人を巻き込みつつも、もう一つの頭ではデータに基づく判断が必要です。

イギリスの経済学者アルフレッド・マーシャルも大切なのは「Cool head, but warm heart」と述べています。経営者は、合理

的な判断力と人間的な温かさのバランスを保つことで、信頼と成果の両方を手に入れることが可能です。

まとめ

紛争が続く、政治も混乱する情勢では原油の高値とインフレはしばらく続きます。この環境を受け入れ、①自分ができるところに注力する、②短期的利益に固執しない、③ハートは熱く心はクール、この3つの特徴を意識し続けることで、どんな環境変化にも動じない強い会社を育て、持続的な成長を果たしていきます。

株式会社プレジデントビジョン
石原 尚幸
代表取締役



いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。