

西俊輔の「毎日楽しく」

Vo1.50 2009年10月号

景気が悪いといわれてずいぶんたちますが、なかなか回復するきざしも見えず、一部には今後ますます悪くなるという見方もあるようです。今月はこの不況に対する京セラ名誉会長稲盛和夫氏の「1つの予防策と5つの対策」というお話をご紹介します。

稲盛氏は、不況に対する予防策として最も大切なことは、普段から高収益の経営体質をつくりあげておくことだと言っています。高収益の体質であれば、不況で売上が多少減っても赤字にならずに済み、また蓄積してきた内部留保によって従業員の生活を守ることができると言います。氏はつねづね、経営者の最も重要な仕事のひとつとして従業員の雇用を守ることをお話されていますので、この点はより重要なのかもしれません。節税のことを考えているとなかなか高収益の経営体質を作ることはできません。

次に、実際に不況になったときの対策ですが、1つ目が従業員全員で営業をすることをお話されています。普段は営業などしない従業員が営業をすることによって営業の苦労がわかると同時に、全員のアイデアを活用することができる言います。2つ目が新製品・新サービスの開発に全力を注ぐということです。仕事が減る不況のときこそ、普段はなかなかできない新製品・新サービスの開発に全力を注ぐべきということをおっしゃっています。そのためにもお客様のところをまわり、お客様のニーズを把握する必要がある言います。3つ目が原価を徹底的に引き下げることです。不況のときには製品・サービスの売価そのものが下がってきますから、その状態でも利益が出せるようできるだけ原価を引き下げておくべき言います。原価が十分下がっていれば、その後、景気が回復したとき会社に大きな利益をもたらすことにもつながります。4つ目は高い生産性を維持することです。仕事が減って人が余ってしまった場合、多い人数で少ない仕事をこなしてこれまでに築いた効率性を犠牲にしてはならない言います。高い生産性を維持するためにも、余った人員は雇用を維持しつつ別の仕事に振り向けるべき言います。最後の5つ目が良好な人間関係を築くということです。特に、経営者と従業員の関係を良くしておくことだそうです。

稲盛氏の考えにはテクニク的なものが少なく抽象的ともとれるものが多いのですが、その代わり根源的な考えが多く、いろいろな場面に応用がききそうです。

