

職業としての社長業の皆様へ

- 我が社、我が街から失業者を一名も出さないために -

開倫塾

塾長 林 明夫

1. はじめに - 旧題の所在 -

問題は第2次産業、とりわけ製造業の立地が超円高と世界一の賃金水準の日本で、いつまで当地で可能か、ということだ。製造業の中でも、重工業ではなく軽工業の代表である「繊維」産業は、あと10年後どのような形で当地に存続するのか。自動車産業は、あと10年後日本ではどのような形で存続するのか。そのとき、下請の会社群は、どのような形になるのか。

3次産業の中の卸売業・小売業は、チェーン化志向の企業群が、ビッグストアからチェーンストアに大変身する中で、10年後はどのような形で存続するのか。店数200店舗をはるかに超え、1000店舗以上にまで店舗数を伸ばすチェーンストア志向企業群が、マス・マーチャンダイジング・システムを確立し、仕様書発注した上で所有権を生産者段階から取得、販売価格を現在の2分の1から3分の1にし、しかも、商品群が用途別にトータルコーディネーションして店で売られるようになったら、卸売業者と小売業者は10年後、一体どうなるのか。日本には、いまだ約1千か所しかないショッピングセンターがアメリカのように2万4千か所存在するようになり、二つの核店舗に最近めきめき商品内容を向上させてきた「イトー・ヨーカ堂」や「ダイエー」、「ジャスコ」の3社のようなナショナルチェーンと、行けば誰でも価格と品ぞろえで驚きを禁じえない日本一の収益率の「ヨーク・ベニマル」のような生鮮やふだん着の店をそなえ、一社で1000店以上展開する30～50の専門店でモールが装備されたら、我が店は一体10年後どうなるのか。

アメリカでは、卸売業はほぼ業界として体をなさないほど、衰弱。小売業やサービス業もショッピング・センター以外では、ほとんど成立しない状況にある(ただし、大都会の中心地や、ごく小さい店は除く)。

それでいて、アメリカ人の生活はどうなったかといえば、安い価格、しかもトータルでコーディネーションできる豊富な品ぞろえで、30年前とは比較にならないほどよくなった。アメリカの物価が安いのは、チェーン・ストアができ上がり、商社や問屋、少ない店舗の店をなくし、生産者価格の3～4倍といわれる「流通コスト」を削減したからだとも言われているくらいだ。

超円高の日本も、賃金水準が世界一までいってしまった現在、とられるのはヨーロッパ型の解雇失業 福祉 対策というシナリオではなく、アメリカ型のワーク・シェアリング、つまり賃金ダウン 質素な生活というというシナリオであると推測できる。価格が安くて、何年も前に買ったものと組み合わせができる商品がデフレの世の中では好まれることは明確。

飲食業も、「スカイラーク」がこの一年ではじめた「スカイラークガーデン」が100店舗弱のほとんどの店が満席、2部上場直前の「元気寿司」が一気に味をよくなり、「チャンドール」の650円のフカヒレラーメンがあまりのうまさのため売り切れ続出と、創意工夫を朝から晩まで365日くり返す経営陣のいるチェーンストアを志向する会社と、地元のお店はどう10年後位置関係をもつのか。理容・美容も30分でカットアンドブローを980円で完璧にやる浦和の「サロン・ド・リリー」のようなお店がアメリカのようにすべてのショッピングセンターに入りこんだら、10年後我が店はどうなるか。

学校を出て、資格をとってしまってから、同業者のお遊び中心の「名ばかりの勉強会」以外職業上の技術を向上させるための体系的な勉強をほとんどしていない専門職の人(医師・歯科医・その他の医療関係専門職、弁護士・司法書士・公認会計士・税理士などの法務・税務の専門職なども含む)は、アメリカのように、株式会社でそれらが経営できるようになり、何百か所ものチェーンで高いレベルのミスの少ないサービスを提供できるよう「規制緩和」されたら、10年後どうなるのか。

10年後のことを考えてコツコツと自らの職業上の知識や技術を高めつづけない人にとっては「一寸先は闇」の世界が目の前に迫りつつある。

「公務員」の方も「デフレ」経済の下、各企業の収益性が落ち失業者が増え税収が激減すれば、3分の1の削減は容易に予想できる。「農業」の方も時給3円75銭のミャンマーのような国で本格的に日本に輸出できるような農産物が作られるようになり日本への輸入規制が撤廃されれば、「日本の緑を守る」だけの存在になってしまう。

2. ではどうしたらよいか

考えようによっては、この円高と世界一の高賃金は、以上「はじめに」で述べたように、日本のありとあらゆる職種を存亡の危機に立たせているといえる。

そんな中で、「来春こそ新卒を一名以上我が社に迎えよう」「我が街から失業者を一名も出さないために」みんなでがんばろうということは、行政の責任者、経済団体の責任者、とりわけ企業経営者にとっては厳しすぎる宿題であることは十分承知している。ただ、夜間や休みの日に学習塾にまで来て文字通り一所懸命に勉強し学力を身につけ学校に合格、そこでも熱心に勉強して卒業を迎えた学生が、経済の状況・産業構造が変わったからといって女子大生で4分の1も就職できないというのは余りにも気の毒である。また、失業者もドイツのように11%を超してくれば、いつ自分が職を失うかも知れないと誰もが感じるようになり、生活もおびやかされる。国家や地方公共団体も個人からも法人からも税金が入りにくくなり、高齢者や失業者への福祉なども実質上大幅に見直さざるをえなくなる。

「会社経営者の社会的責任」(雇用の維持・確保つまり自社から失業者を出さないこと、更には新しい人を雇うこと)が今ほど期待される時はない。企業経営者は、自らの全知全能を傾けこの社会的命題に取り組んで頂きたい。

「では、どうしたらよいか。」とりあえず、経営者が希望を捨てず勉強に励む以外にない。経営者の勉強量と、会社の業績は正比例する。時間とお金がない方は、せめて地元の商工会、商工会議所や銀行や信用金庫、農協などの金融機関、取り引きしている会社等が主催する「新しいビジネスをどのように軌道に乗せるか」をテーマにしたセミナー・講演会にせっせと通いつめることを提案したい。東西南北に広がる隣の街までアンテナを広げれば、ほとんど毎日のようにどこかでそのようなセミナー・講演会は開かれている。主催者は、人が集まらなくて困り果てている場合がほとんどだから、その会の会員でなくても熱心に頼めば、端の席で聴講くらいはさせて頂ける場合が多い。

セミナー会場には、開始30分～1時間前に到着し、配布されている資料を一番前の席で事前に読み、ライン・マーカーで大事なポイントに印をつけ問題意識を高めることが効果的だ。一番前で聴くと、あたかも講師が自分一人に語りかけてくれるようで学習効果も倍増する。主催者の

許可を得て、講演をテープにとれば、メモをとりはぐれた所を補充できるし、テープは自動車を運転しながら何回でも聴けるので、内容がよく身につく。

「ハラ」が決まらないにしても、「もしかしたら〇〇はいいかも知れない」という「ヒラメキ」(「神の啓示」)があったら、とりあえず、それはどんなものかを、他の日常業務は部下に全て任せて、調べ尽くすことが経営者の次の仕事だ。コンサルタントに全面委任することは失敗を招くだけなので、全て経営者が「自らの手」「自らの足」「自らの耳」「自らの口」「自らの費用」「自らの時間」を最大限使って調査をすべきだ。人任せは絶対ダメ。

バスや自動車、電車、飛行機等の運賃や、宿泊費をケチッてはいけない。日本中、世界中、今日必要と感じたなら、明日には出かけることが肝要だ。納得がいくまで、確信が持てるまで、自分自身で調べ尽くすこと。

「ハラ」が決まったら、社長直轄のチームを作る。社内にそんなに人がいなければ、社長と奥さん二人でもいいからプロジェクトチームをつくる。どのようにしたら、それが実案化できるかを考える。「創業」期を思い出し、一年 365 日休むことなくとりあえず 3 年間、社長は全力を尽くして、テイク・オフ(離陸)させるまでがんばる。

売り上げが落ちてきたら、以上のような創業期の真剣さで、現在の主力商品や主力サービスを「見直す」「やり直す」ことも大事かと思う。

会社経営者は、「自社から失業者を出さないこと」「新卒をこの不況下毎年一名以上採用しつづけること」「新たな雇用を創出するだけの仕事を見つけ出し、他社からの失業者を吸収してあげること」を以て自社の地域への最大の社会貢献と認識すべきであろうと信じる。他のどんな所でどんな仕事以外の素晴らしい活動をしていても、自社から失業者を出すようでは、自らの社会に対する存在価値はゼロになる、くらしい厳しい姿勢で臨まない限り、「はじめに」に述べた厳しい環境は回避できないと考える。

3. おわりに

そうは言うものの、農業、工業、卸売、小売、その他サービス業、公務員の皆様がそのボス(経営者)を先頭にたて、熱心に創意工夫に取り組んでいるところは、どんな時代が来ても大丈夫であると確信する。

問題は、余り熱心でない経営者・経営幹部のいる会社である。趣味や遊び、スポーツに走っているトップには、交替を直言するのも身近な人の「社会的責任」かもしれない。放っておけば、おかしくなるのわかっているのに何も言わないのでは、何のための幹部かと、その「不作為責任」(何もしなかったこと責任)を問われても仕方がない気がする。少しでも、幹部に失業者を我が社から出さない方策があれば、それを直言し、もし、聴き入れない場合は、そのトップを見切って「別会社」をつくることも、地域の雇用の安定のためには必要な場合もあるかもしれない。仕事をつくり出す人こそ、この時期の日本では価値ある人と意識される。

がんばりましょう。