

2012 年年頭所感

# 陽はまた昇る

いよいよ、2012年の幕開けです。旧年中は、大変、お世話になりありがとうございました。今年も、どうかよろしく願います。さて、旧年中は、東北の大震災から始まり、欧州危機で終わったという年でした。欧州危機に関しては、まだ、不安が払拭されたわけではなく、まさに、真っ只中という感じです。しかしながら、年賀状にも書きましたように、どんなに辛く、苦しい時でも、明日は必ずやってきます。

私は、2012年度は、「**全てにスクラップ&ビルドを実行すること**」が生き残りのためには、特に必要ではないか？と思います。年末に、ある経営者の方から、本をいただきました。「**それでも僕の人生は希望でいっぱい**」という本です。それは、生まれながらに手足すべてがない、ニック・ブイチチさんという方が買った本です。でも、彼は決して暗くありません。決して沈んではいません。彼は、今、生き活きと世界中、講演をしまわっています。

その原動力は、「**自分以外の人のために、自分ができることを実行している**。」という強い心からです。彼は、子どもの頃は、その容姿のせいで、いじめられたりもしました。でも、彼は、立ち上がったのです。自分のような境遇の人間が、生き活きと過ごしていれば、それだけで、人のためになる。その生きざまは、すさまじいものであったらと容易に想像できます。彼は、その凄まじさを乗り越え、そして、**周りのすべての人に、勇氣と希望を与えている**のです。

ビジネスを考えた時に、供給過多のこの時代、買い手であるお客様の幸せのために、という商品や製品、そしてサービスでなければ、買っただけのことはありません。私は、日本型の付加価値型経営は、今の時流にあっていないと感じています。それは、韓国の企業や中国の企業が、世界中を席卷しているを見ればわかります。今、**お客様は、付加価値型ではなく、お客さまにとっての必要な価値が備わり、それに応じた価格のものを求めています**。

つまり、割安感がある物や、サービスに群がっているのです。韓国のサムスンやLG、中国のハイアールなど、また日本で言うならば、ユニクロやしまむら、ニトリなど、すべてこのような業態の企業が、優秀な業績をあげているのではないのでしょうか？今現在の「お客様のために」とは、何なのかを、**自社内で再定義する必要があると思います**。そして、それを実現させるためには、社内を、いろいろな面で大幅に変化させなくてはならないのではないのでしょうか？

従って冒頭に掲げた「**全てにスクラップ&ビルドを実行すること**」を実行していかななくてはならないと感じます。そうでなければ、生き残ることができなくなると感じます。このためには、多くの困難がつきまとうことになると思います。そのときに、経営者は、ニックさんの考え方や強い心を持ち、事に当たる必要があります。特に、**企業内のスクラップができるのは、経営者だけなのです**。それを実行すれば、きっと、また「**陽はまた昇る**」と感じます。今年も、どうか皆さま方にとって良い年でありますように、心から応援します。

※2012年度、経営塾を実施します。

すべてをスクラップ&ビルドするために、再度、「**経営の原理原則**」について、年間10回程度で実施する予定です。そのプレセミナーを、2月9日13時から、福井商工会議所で実施します。また、御案内致しますので、ふるってご参加いただけるとよいと思います。

上坂朋宏 拝