

A Weekly Letter



A DAY



~ THE HINTS FOR MANAGEMENT WRITTEN BY AN ACCOUNTANT ~

株式会社 上坂経営センター
TEL 0776-36-8180
FAX 0776-36-8245
URL <http://www.uesaka.ne.jp>
Mail uesaka-t@mitene.or.jp

今年1年間、ありがとうございました。今、何が一番重要か？

あっという間の1年間でした。今日のA DAYが今年最後になります。読者の皆様方には本当に叱咤激励して頂き、それがとてもありがたく思っています。人は人との関わりの中で生きていくんだと改めて感じた1年でした。

9月にリーマンショックがあり、その後、トヨタショックと金融から一気に実物経済へなだれ込むように悪くなっています。人は、皆、物を買わないようにしているのではないかとと思うぐらいです。

私は、ここ数週間、経営者と会うごとに「社長は、今後、どのような舵取りをしようと思っておられるのですか？」ということと、「過去にこのような経験はありましたか？」と聞き、教えて頂いています。

大まかの答えは

- 「今はじっとしているしかない。」
 - 「収入を確保する手立てがない。」
 - 「過去にこのような経験はない。世界中、悪いのだから売りに行く場所がない。」
 - 「しばらく続くだろう。でも、人はずっとは我慢できない。」
 - 「財務力の差がどんどん出てくる。」
 - 「今は、いろいろな意味でチャンス。なんでも安く買える。しかし、まだ投資をするタイミングには、ちょっと早いかも。もう少し待ちたい。」
 - 「今こそ人材育成だ。しっかりやっていきたい。」
 - 「皆が疲れてきている。だから、積極的な提案を行っていく。」
 - 「お客様周りを徹底していく。」
 - 「おそらくクレームが増えていくので、品質管理をより一層徹底する。」
- というような感じです。

皆さん、読んでいてどう感じますか？強気弱気が入り混じっています。私は、各経営者の判断に間違いなどないと思っています。

共通していえることは、2つあると思います。

1つは、こういう状況になったから何か特別なこととか、かわったことをしようというものは何もないということです。経営の教科書に書いてあることばかりではないですか？ もしくは、今まで経営をおやりになってきて、やっていたことではないでしょうか？

そして、ひとつが、「このような環境は初めてである」ということです。だから少しうろたえています。が、実行しようとしていることは、何もかわらないのです。これはどの経営者も同じです。そのことを、経営者の皆さんも従業員の皆さんも感じなければなりません。

だから今、重要なことは、年末年始にかけて、経営者は、自社の方針を徹底的に自分自身で考え、落とし込み、そして、社内に声高らかにコミットすることです。今は、経営者自らがコミットすることに、今までとは違う深い意味があると思うのです。それは、時代が乱世なだけに、従業員に対して、どうすればいいのか？の指針を示すことが、経営を舵取りするためには、最も重要なことだからです。

私たち、UCFは、12月に恒例のチーム発表会を行いました。そこで、4月に立てた目標がどのようになっているのかを中間で発表してもらいます。以下、HPにて公開していますので是非ご覧ください。

<http://www.uesaka.ne.jp/ucf/event/2008/121213.html>

その内容もかなりバージョンアップしていますが、今回は発表会の次の日に、「UCFのサービス一覧」を発表し、全ドリーマーに、「お客様がこういう風に困っているときは、こういうサービスを提供して下さい。」という話を4時間かけてやりました。来年は、「お客様との接点をとにかく多く持とう。」というのが、UCFの目標です。そしてそのために、UCF全体の強みとそのサービスを全ドリーマーに話したのです。もちろん、来年の初めには、私は、もっともっと深く考えたメッセージを

全ドリーマーに向けて話をするつもりです。年末年始は、また沢山の本を読まないと思います。(既に本は買ってあります。^^)

本といえば、発表会の席で、わが福井を代表する橋本左内先生の「啓発録」の解説書を全ドリーマーに配りました。感想文も書くように言いました。啓発録は、橋本左内先生が15歳の時に著したものです。5つのことが書いてあり、そのことは是非、私たち現代人全員が心掛けるべきものだと思うからです。特に、行き過ぎた資本主義の中で、「心構え」をどのようにしていくのか？です。私は、今の若者はそれを学びたいと思っている人がとても多いのでは？と感じています。いくら素晴らしいサービスや商品や製品があっても、それを提供する人間の心構えがなっていないのでは話になりません。だから、そのことを感じてもらうために、この本を配りました。25日締め切りですが、感想文がとても楽しみです。(もう半分近くのドリーマーが書いてくれています。^^)

シンガポールでの出会い

今年も多くの方に会いました。その中で、シンガポールで御一緒したお客様、そしてシンガポールでアテンドして下さった須永さんとの出会いは素晴らしいものでした。彼は、僕にこんなメールをくれました。

「ちなみに、私は上司の一人から「お前は平成の坂本竜馬になれ」と言われて、司馬遼太郎の「竜馬が行く」を渡されて以来、竜馬ファンになり、自分ができなければ息子たちにと考え、息子2人に、翔馬と竜斗と名づけてしまいました。長いこと、外国人の下で働いたり、海外で外国人と渡り合っているうちにどんどん国粋化していき、今では、日本を救えるなら命を懸けてもいいというくらいの愛国者ですが、その原点は坂本竜馬です。」

彼は、シンガポールで、日本人で初めてヘッジファンドを創り上げた人間です。この方の「志」がなんと竜馬だったとは？^^なので、一緒にいても話が合うのだなと思いました。

シンガポールの続きがなかなか書けませんが、3日目は、須永さんのヘッジファンドの話がメインでした。そもそもヘッジというのは何のためにあるのか？相場が将来下がるリスク、もしくは上がっていくリスクを回避するために編み出された手法ということ。その最も重要な目的を無視した金融商品を開発し、それを世界

中に売ったことが、今回の金融危機を招き、そして結果、経済がこんなことになってしまったと言われていました。私が、「でも、こんなことは予測できたのではないか？」と聞くと、彼は、「いや、目先の売上にこだわるばかりに、何が起こるかが予測できなかったのだ。」と言われました。この言葉には、とても深い意味があると思いました。金融の最先端にいる彼の言葉であるから尚更、心にしみました。

「何のためにやっているのか？」ということをおぼろげに忘れてしまうと、結果、このようなことになってしまうのだということです。たったそれだけのことが、世界中を悪魔のような時代にしてしまったのです。そうならないためには、常に「目的」を再確認することが必要かと思います。

ウチは不景気なんか関係ありまへん

そのことを、非常に強く言い表している言葉があります。以下です。皆さんも是非、覚えて頂くといいかもしれません。300年続く京都にある会社の社長の言葉です。

「ウチは不景気なんか関係ありまへん。300年も会社をやっていると、世の中の中の景気も良いときも悪いときもなんべんも経験しております。景気が良いから、お客様が沢山買ってくれるから、来てくれるからといって、必要以上に作らないし売らまへん。スタッフも多く採用しまへん。

また、景気が悪いからといって、この商品の原価を下げたりもしないし、スタッフを減らしたりもしまへん。ウチは世の中が良いときも悪いときも、基本的には同じです。大切にしていることは、ウチを^{いっしょ}にしてくださるお客様をちゃんと増やしていくことです。創業以来ずっと、300年以上このことを守り続けてきただけです。」

経営の原点は、全くもって外部環境とは関係のないところにあるのではないのでしょうか？

私も、正月休み、再度この言葉を何度も読み返し、さらにUCFの経営を考えたいと思います。

来年は、性根を入れて過ごさなければならない年になりそうです。皆様のなんらかのお手伝いになれば、とても嬉しく思います。来年の配信は、1月13日からとなります。

それでは皆さん、今年1年間、本当にありがとうございました。良いお年を！

上坂朋宏 拝