

ニュースから考える

税理士の佐藤です。ゴールデンウィークは如何にお過ごしでしたか？当事務所のお客様では長期の休みの会社がある一方、一年で一番忙しかったお仕事もあったようです。



連休前に「ある弁当チェーン」のオーナーにお伺いすると「GW期間中は戦争状態だ・・・」とお話していました。

今月より字を大きくしました。

北海道のみならず日本中が外出自粛、そうすると手軽にレジャー気分になれる弁当に注文が殺到します。商売繁盛で良いのではと思われますが・・・オーナー曰く、注文が殺到しても「出来ないものは出来ない・・・」。店舗の規模（物資）、人材（戦力）に限りがあるわけですから当然の事です。

年齢と共に無理がきかなくなります・・・繁忙期（戦争状態）を乗り切るためのヒントを一緒に考えて見ましょう。

1分でわかる業務カイゼン

「戦力不足は当然」

戦争を例にして考えるのは不謹慎と思われる方もおられるでしょうが、あくまでわかりやすくするためですのでご了承下さい。



近隣国からの領海侵犯等が頻繁に起こっているニュースを皆さんもよく耳にしたいと思います。

平和のために武器は要らないというお考えの方も中にはおられるでしょうが・・・武器・物資（資産）を確保し、戦力（人材）を揃え、日頃から訓練（教育）を積みかさねているからこそ、他国は

日本を侵略できないと考える訳です。しかも、限られた予算の中で国家を防衛するので大変な事です。

一方、物資や戦力が充実した中小企業など存在しません。なにもかも足りないという中小企業の舵をとるのが経営者の宿命です。中小企業経営と国防は「大切なものを守る」という意味では共通点があります。

「平時から訓練（教育）の大切さ」

先ほどの弁当チェーンのオーナーと人材教育について話していた際に出た言葉が「やってみせ、言って聞かせて、させてみせ、ほめてやらねば、人は動かじ」です。

これは、海軍大将として戦死した山本五十六氏の言葉で、もちろん戦争を美化するつもりはありません。しかし、私も自分自

身への戒めとして日頃思っている言葉なので共鳴しました。

「お前の代わりはいくらでもいる～」と怒鳴る経営者が昔いましたが・・・そういう考えは過去の遺物です。山本氏の考えは人を育てて伸ばすという点においては何時の時代にあっても真理なのでしょう・・・。

ちなみに先ほど言葉には続きがあります・・・「話し合い、耳を傾け、承認し、任せてやらねば、人は育たず。」「やっている、姿を感謝で見守って、信頼せねば、人は実らず」です。

これを聞いて耳が痛いのは私だけではないでしょう・・・。人にものを教え、育てるという事は本当に大変な事です。

「少数精鋭で戦火を高める」

中小企業においては戦力不足を前提に戦う(仕事をする)という視点は重要です。

弁当店では「休前日と休日」の17時30分から19時までの1時間30分が最も過酷な時間帯(ゴールデンタイム)のようで、武器・物資(調理器具・厨房)、戦力(バイト数)を簡単には増強できないのですから、ベテラン隊員(豊富な経験者)をその時間帯に揃える必要があります。しかし、

旧日本海軍風の根性論では戦いに勝つ事は出来ません。

ゴールデンタイムを前後30分間増やせないか・・・。繁忙期を分散するためにイベントを企画してはどうか・・・。同じ人材で複数の仕事が出来ないか等々会社ごとに条件は違いますが良い**戦略**を考えだした企業は勝利に近づきます。



「戦略を練る」

情報に敏感で、いつも新しいチャレンジを検討している企業の業績が良いのは実感しています。

しかし、今流行っている事、人の成功を模倣しても周回遅れになります。勝利の最短距離は自分が得意な分野を磨き、極めるための「戦略」です。

人を育てる事が得意で、戦略、戦術に長けた司令官(経営者)が率いる組織は何時の時代であっても最強です。

物資、戦力を蓄え、戦略をしっかりと準備する事が組織(会社)を勝利(失敗しない)に導く条件だと最近感じています。

今月のことば

苦しいこともあるだろう。言いたいこともあるだろう。

不満なこともあるだろう。腹の立つこともあるだろう。

泣きたいこともあるだろう。

これらをじっとこらえてゆくのが、男の修行である。

(山本五十六)

編集後記:

コロナ禍かつ天候にも見放されたGWという事で大切な売上を失った会社が多数あります。今月の主題である、戦略には「勢いをつけ攻める時期」と、「守りに専念し反撃のチャンスを待つ時期」の二通りがあります。時期を見誤った経営者の判断ミスは致命的な打撃を受けます。

苦戦中の会社にとっては、じっと辛抱し反撃のチャンスを抜かりなく準備する時期です(寿)。