

2020/11/13-2

(うとQ世話し 存続)

最近、所謂無理筋からの「バッシング」続きで自分も外国人従業員もホトホト参ってしまい、稼業は止めないもののこの地を去ろうか否か思案に暮れていた折、今、弊社お客様クチコミ欄で「身に余る励ましのお言葉」を頂戴し「何としてでもこの地で店を存続させよう」と思い直しました。

個人情報故お名前も掲載内容も公表はしかねますが人を励ますならこういう書き方が一番、心に沁(し)みるなぁと感心致しました。

書過ぎは先様にご迷惑が掛かりますので話を少々切り替えさせて戴きます。

「存続」という言葉が偶然出てきましたので、本日はその話を少し。

会社員時代「企業の最終目的は利益の最大化である」と教わったのですが、今当地で店を運営するに当たり「我々の最終目的は事業の可能最大限の存続にある」と置き換える様になりました。

話を見え易くする為、上述の文言に、企業の目的は「当期利益」の最大化にあると、カッコ内の文言を付け加えてみると分かり易いと思うのですが、要するに是に従うと企業の事業責任者は常に「右肩上がりの中期計画を立てざるを得なく」になってしまうのです。

自分も会社員時代、企画部門に属しておりましたが「実態を反映した事業計画書」を提出すると、必ず書直しを命ぜられました。

それで弊社の場合、上述の様に目的改定をしたのですが、早い話競争相手に勝つ事や利益の最大化を求める真の理由は、それが「存続の為の最大要因」であると思うからでしょう。もし是が当期のみ競争相手に勝つだけ、当期のみ利益が最大化されるだけで翌期や近未来において存続できないのなら全く無意味でしょう。それこそ「三日天下」

であるなら「(当期)利益の最大化」という目的は「存続」の為に果たして有効なのだろうか？手段の先の真の目的を見ず、手前の単なる手段を目的と穿き違えていないだろうか？

昨日当店で発生した事例ですが、お客様の車の駐車位置で大家や他店ともめ、車移動の件でお客様がお食事を御中断戴く位なら、又外国人従業員に過度の負荷を担わせる位なら、いっそ眼前のSC内お客様用有料駐車場料金を当店で肩替りするサービスに切り替えた方が長い目で見れば得策と判断。運用を切替える事に致しました。

是は当期利益の最大化を念頭に置けば無駄扱いされ浮かばぬ発想でしょうが存続を第一に考えれば時に損するも可也故、発想自体自然かと。

「慌てぬ乞食は貰いが多い」

と諺が変わるかも、です。