

2020/11/18

(うと Q 世話し 本日も又企業の礎は「人が石垣、人が城」)

事業に於いて幾ら経営者が頑張るといった処で、それだけでは限界があります。

矢張何といっても従業員の力の発揮がものを言います。なぜなら社長の数の方が従業員数より多い会社はありませんから。

なので、かなり前から社員教育には力を注いで参りました。

そのせいか、一例をあげれば、最近では cost down のみではダメで cost performance がより大切なのだという事や、毎日同じ事をやっているだけではいずれじり貧になる。やはり日々変化をつけないと生き残っていけないという様に社員の考え方が変わり、併せて行動も変わってきました。

端的に申し上げれば「自発性」が出てきたのです。

従業員からの新メニュー提案や売上の自主記録開始などはそのいい例でした。

言い方は悪いですが、当店の外国人従業員はわが国でいえば「ろくすっぽ中等教育すらうけていない様な」環境で育ち、縁あって我が国に飛来してきた訳ですが、実の処、学歴がどうのというのはあまり関係がなく、ほんの少しの情報さえ的確に教授すれば、もうそれだけで十分。

これまた端的に申し上げれば「その気にさえなれば」後は何とでもなるようです。

一方、当店では昨年9月あたりから「景気低迷対策」を始めておりました。

それというのも、コンドラチェフの波、景気循環説から言えば、そろそろ景気後退が始まったもおかしくない時期に差し掛かっていたからです。

ところが、そのころ景気指数は悪化せず、株価も順調であった事から「もはや景気循環説は古く、このなだらかな適温景気の持続こそニューノーマルだ」という説が拡がり始めておりました (ニューノーマルと言う語は実はコロナ禍以前に登場していたのです)

しかし、その予見もむなしく、まさか年明けにコロナ禍という想定をはるかに超えた超ド級の「景気消滅」ともいえる事態に遭遇するとは。

ですが、何の備えもしていなければもっと手の施しようもない事態に陥り制御不能になっていたかもしれません。

話を始めに戻しましょう。

結局今回の事態で分かったことは、資金力、IT 力、予見力、経営努力もさることながら、最終的にはやはり人力なのだ、しかも従業員の人力をおいて他に突破口は存在し得ない、という事でしょうか。

本日も先般の記事の焼き直しになりますが、

矢張企業の礎は

「人が石垣、人が城」(武田節から借用。武田節では「人は石垣、人は城」となっております)

でございましょう。