

21世紀経営クラブ

No.614 《3つのモノの見方》-2010.6.16

昭和の哲人である安岡正篤氏は、モノの見方について次のように述べている。短期的でなく長期的にみる、一つの考え方に偏らず多面的にみる、表面的に見ないで根本的にみると説いている。

「建設業CRCセミナー」を開催したことは先週お話ししたが、まさに、建設業では、この3つの見方で自分の事業を見直す事が求められている。

物件が多いとか少ないとか、利益のある案件が増えたとか減ったといった目先の浮き沈みに一喜一憂するより、戦後の復興建設が一段落した後で列島改造で再開発が進み、上下水道の普及率は世界に類をみないほどの発展をした日本の今後の建設業のあり方が従来の大規模土木プロジェクト・新築・箱モノプロジェクトが影をひそめ、その保守メンテナンス事業や住宅の建て替え事業、建築物にまつわる関連事業が主流になってゆくことは長い目で見れば一目瞭然である。また、海外に目を向ければこれら開発が進む天文学的な規模の市場が世界中に潜在している。わが社はその中でどの分野や市場に目を向けてゆくかで戦略は全く異なってくる。また、多面的にみるということを考えると、建設業は自然環境の中で数多くの人工を使って、現場の収まりを考えながら、施主の意向を受けて建築物を完成させるビジネスで、計画通り行くものではない。だから何が起こるかわからないから、余裕を見ておかないと原価計算はできない。

第一、終わってからでないとい利益があるかどうかわかるわけがないといった固定的な思考でいると、永遠に豊かな成長産業にはならない。いつも赤字すれすれの儲からない産業で終わってしまう。多面的に見れば、建設業ほど無駄が多く、管理ができていない産業はないわけで、そこを改善すれば、建設業ほどおいしいビジネスはないのである。根本的に見るということを見ると、ビジネスの原理原則は資金繰りで帳尻が合うことである。着手金で、工事の手配をして、中間金で次の工程の手配をして、工期をできる限り短縮してお客様の要望を最大限に聞いて最終金を早くいただくことが基本である。途中で契約内容が変わったならば、増額又は減額を明確にして完成させることである。これを建設業はある意味で避けて通ってきた節がある。仕事をちらつかせられて、いいなりになってきた歴史がある。

今こそ、当たり前前のことを当たり前前に実行できるビジネスに発展させる必要がある。長期的・多面的・根本的思考を身につけよう。

目加田博史