



経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

リスクを取らねば明日はない

ロンドンオリンピックは感動の連続でした。中でも、体操の内村航平さんの演技には鳥肌が立ちました。前人未踏の技の開発や熟練は毎日がリスクの連続だと思います。

いつ頃から私たちは「リスクを取らない素直なお利口さん」になったのでしょうか。素直が悪いわけではないし、お利口さんが悪いわけではありません。コンプライアンスの重要性はいまさら力説するまでもないことですが、きれい事だけではうまくゆかないのも現実です。石橋はたたいて渡らなければいつ落ちるかわからないけれど、たたくと不安になって渡らないのであれば、いつまでたっても前進できません。

人に器があるように、会社にも器があります。ただ大きくすればよいわけではありませんが、成長しなければ存続できません。井の中の蛙のように、人と同じことをしていれば安心ですが、安全かどうかは分かりません。井戸から出て大海を目指すには、恐ろしく、不安で、さまざまな危険を伴います。もしかして、映画に出てくるように、地面が抜けるかもしれませんし、毒虫や猛獣が潜んでいて襲ってくるかもしれません。しかし、そこに未来があるならば進む方が価値があると思います。

具体的な例でイメージしてください。ここに、過去10年間売上高が横ばいで、利益は微減している普及品の製造会社があります。新しい分野の製品を開発するには年商の数年分に匹敵するほどの設備投資と技術力のある人材が必要です。海外市場を開拓する方法もありますが、これから参入するには一人当たり年間GDPが100ドル以下の発展途上国しかありません。普及品の宿命として、輸入品の流入や価格競争で値段が下がる一方です。ただ、国内市場でも分野を変えれば発展の可能性があります。たとえば、農林水産業や建設業、医療・介護産業です。ただどこも畑違いで、どこから手をつけてよいかわかりません。

営業マンは沢山いますが、従来ルートに従来商品の販売が中心で、名刺交換から入らねばならない新規開拓やプレゼンを要求されると怖気づいてしまう人が多く、できる人は限られています。また、見積もり依頼は残業までしなければ対応できないほど沢山あるのに、受注がなかなか決まりません。毎日が見積もり作成や資料作成に追われて、クロージングそのものができていない状況が続いています。

財務的には業績が好調だった時にかけていた保険や簿外商品を解約してなんとかなっていますが、じり貧状態から脱出できていません。

多かれ少なかれ多くの会社はこのような状態になっていると思います。「次の一手」を繰り出さねば先が見えないことは全員がわかっています。では打つべき「次の一手」は何かとなると議論百出で結論が出ません。数年分の年商に匹敵するほどの設備投資をするにも、言葉が通じない治安の悪い発展途上国に進出するにも、異分野に進出するにも大きなリスクが伴います。日々大きくなる焦りは漠然とした不安を増大させるだけです。

さあ、あなたなら、どうしますか？ 私なら一番楽しいリスクを取りたいと思います。用心深い性格ですので、数年分の年商に匹敵するほどの借入をするほどの度胸はありません。言葉に自信はありませんが、はだかの人間としての付き合いなら自信があります。石橋は渡るためにたたくのであって、渡らなくてよい理由を探すためにたたく必要はありません。

株式会社目加田経営事務所

<http://21cmc.jp>

那覇 〒900-0014

那覇市松尾 1-18-22 8階

TEL098-864-0331

FAX098-860-3416

京都 〒603-8478

京都市北区大宮釈迦谷 4-10

TEL075-334-5105

FAX075-493-8305

好きなもの「えがお」

得意ワザ「見える化」技術

嫌いなもの「現状維持」

2日間の「マルミエ診断」受付中！！

お電話ください。098-864-0331

Email : mec@mekata.co.jp