



## 経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

### 自力本願経営の確立

最近、いろんな方から、「景気はどうなると思うか」「今の好景気はいつまで続くのか」「アベノミクスで日本は良くなるのか」という質問を受けます。いずれも、今までは、幸運にも業績に恵まれて、頑張ってきたけれど、これからどうなるのか？という不安から発していると感じています。

質問する方の置かれている環境によって、質問も変わってきます。今、景気が良くて業績の見通しの良い方は、「今の好景気がいつまで続くのか」気になるでしょうし、今、業績的に厳しく、受注も芳しくない方は、「景気はどうなるか」が気になるでしょう。相手によって、答えも変わってくるのが、「景気」です。

特に、バブル崩壊以降の平成景気（いざなぎ景気とも呼ばれますが）のように、個人に実感が伴わない景気についてはなおさらです。インバウンド（外国人観光客）でにぎわっていた昨年の東京のデパートは、昨対割れをしている今は不景気でしょうし、満室状態が続いて客室単価が倍になっているホテルは好景気だといえます。

不思議なのは、失業率が3%を切り、有効求人倍率が25年ぶりに1.3を超えているのに、景気の実感が伴わないのはなぜなのか。にもかかわらず、今年の夏の海外旅行者が、昨年より7%も増加した。好景気・不景気の原因を究明し、解決策を提唱するのはエコノミストの仕事です。経営者は、この環境を自社の経営に生かす人です。昔から、「経営者には2種類しかない。儲かる人とそうでない人だ。同じなら儲かる人になろう」と言われます。

私は、いつも、「よくなりますよ」と答えています。それは、経営者次第だからです。景気が良い

と業績が上がり、悪いと下がるわけではないからです。「よくなるように、どのような手を打つか」が求められるのです。危機感を持って、5年、10年先を見通し、最悪の状態を想定して、将来の手を打つ。楽観的に考えて何も手を打たないでは消滅してしまいます。

最近の天候不順と同じで、だれが、秋でもないのに北海道に台風が3本も立て続けに直撃すると予測できたか？

誰が、ゲリラ豪雨や特別警戒警報が発令されるような災害が身近に起きると予測できたか？

誰が、日銀のマイナス金利の導入を予測できたか？ だれが、イギリスのEU離脱を予測できたか？

「明日は何が起こるかかわからないけれど、わが社は生き残らねばならない。生き残り、次の世代につながらねばならない」。と考えた時に、何をしなければならぬかが見えてきます。

意図的な「イノベーション」を起こさねばならないのです。今ある商品やサービスはいずれ陳腐化し、衰退する。今日あるものが明日もあるとは限りませんし、将来もあるかどうかわかりません。下落するものは、計画的に消滅させながら、次の時代に成長する商品やサービスを開発しなければなりません。いつまでも今ある商品に頼ってはいけません。いつまでも、会社が消滅してしまいます。

今こそ、自力本願の経営に徹することが大事です。自力本願の基本は、誰に遠慮することなく、商品のネーミングが自分で決められて、販売価格が自分で決められて、販売ルートが自分で決められることです。波に乗っているだけで業績が上がるような時代はもうやってきません。実感の伴わない景気変動が世の常と心得る時代に入っていると思います。皆が「最悪だ」とわめいているときに、史上最高益を計上し、皆が「最高だ」と言っているときには、自重して、次の踊り場を作ることです。その時、私たちは、いつでも、あなたのそばにいます。

## 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  
Email : mec@mekata.co.jp

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