

## 『気力の3要素』

### 1. 「気力の3要素」の背景

右掲は、私が考える「気力の3要素」である。NHK番組「フルスイング」のモデルになった高島さんは、生徒たちに最後の言葉として「気力」という事を残している。この高島さんは、生徒に問いかけて返って来る個々の「気力」を尊重しながら、高島さん自身が考える「気力」は、「最後まであきらめないこと」とまとめた。素晴らしい指導である。

#### 気力の3要素

- ・元気:まず健康でエネルギーが一番
- ・負けん気:これが無ければ始まらない
- ・根気:あきらめずに粘り強い事が大切

私は、今(09年1月)こそ、経営に「気力」というものが問われると考える。全治3年の未曾有の危機と言われている。トヨタすら2兆円の好決算から短期間に1500億円の赤字へ転落する大変化である。一般の中小企業では、避けて通れない「危機」と言える。どこも同じなので、自ずから「気力」と「体力」勝負となるのだ。「体力」という面は、各社の事情が反映するが、「気力」は心の持ちようになる。そういう点で、私は、気力を3つに分解したのだ。

### 2. 「気力の3要素」

まず、「元気」である事が重要である。個人ならば、健康でエネルギーな行動がとれる事が基本になる。組織ならば、商品や技術が陳腐化していない事が重要な要件になる。元気な会社を表現するには、やはり「商品」や「技術」というものが欠かせないのだ。「保守8割の原則」というように、既存の商品や技術の売上が8割であり、新規の売上が2割を占めるというバランスが重要である。この事は、自動車のモデル・チェンジ力で証明されている。「不進不存」というように、常に「進化」することが重要である。

次に、「負けん気」である。言うまでもない事だが、これがないと何をしても「壁」にぶつかった途端に崩れてしまう。他人に負けたくないという気持ち・意地が重要である。最後に、「根気」である。幾ら、「元気」&「負けん気」に溢れていても、今の麻生首相のように言動にブレが出るようでは、周囲を巻き込めないのだ。そういう意味で「根気」には、ブレずに諦めないということが重要になる。

### 3. 「売り負けない」

私は、「売り勝つ」ことが最大の体力補強法と言っている。今の時期、ライバルは「ダメ元」の精神でいると想定する必要がある。そういう相手に遭遇した時、「売り負けない」という覚悟が重要になる。相手が利益を無視して、ドンドン価格勝負に出て来るからだ。大手スーパーが「円高還元祭」と言って商品価格を下げると地元は追いつけないのだ。衣服もユニクロの一人勝ちという感じである。

「負ける」という事は、「金」が入って来ないという事実を知る必要がある。銀行も貸してくれないとなると自社の資金力に頼るしかないのだ。その毎日の実践が「売り負けない」という行動である。これは、数%の赤字でも銀行からの借り入れと同じ効果がある。利益は生まれないが、資金はつなぐ事ができるのだ。

また、「負ける」という事は、機械ならば、消耗品や修理などのビジネス・チャンスを相手に渡してしまう事になるのだ。お客様の中に、自社の拠点を失うのだ。一度、流れが相手に行くとこちら側に引き戻すエネルギーは莫大になるのだ。このように「負ける」ことは、「資金」も「機械」も失うのである。この点を忘れないで欲しい。

#### 4. 「変化」に対応する

今の状況は、全治3年という人が多い。この3年間を生き延びる必要があるが、「適者生存」という大自然の法則がある。この「適者」というものには、「強い」という事と「変化に対応」という2つの側面がある。マンモスは強者だったが、変化に対応できずに滅びたのだ。どこの会社も「変化に対応」という事が重要である。

「不進不存」と言うが、正に、今こそ、その真価が問われるのだ。「売上」が激減するという状況だが、それを補う「売り勝つ」ということが先ず前提になる。どんな企業でもサバイバルになると価格競争に追い込まれるのだ。こんな非常時に「適性利潤」と言っていたら、ドンドン他社に侵食されるのだ。先ず、既存のお客様を「守る」という事が優先であり、ノータッチ敗戦を避けねばならない。相手は、「価格」で挑んで来るので、知らないうちに負ける事が起こるのだ。よく肝に銘じる必要がある。

この「守り」が出来ても「売上」が下がるのだから、休眠客や新規客から「売上」をつくるしかないのだ。幸い、こういう客は、景気が好転した時に、条件変更できなければ失っても構わないのだ。もともとのお客様さえ元気になれば、自社はその恩恵に預かることができるのだ。「ダメ元」という言葉があるように、思い切った価格戦略で攻めても良いと思う。「勝つ」＝「資金」という構図で、サバイバル・ゲームに勝ち残るのだ。そういう「変化」を起して対応することが重要である。

#### 【まとめ】

1. 「気力の3要素」:「元気」、「負けん気」、「根気」
2. 「元気」:企業では「商品」や「技術」がドンドン進化する事
3. 「負けん気」:人に負けないという根性が重要
4. 「根気」:これがいい加減だとブレが出て、周囲を巻き込めない
5. 「売り負けない」:「売る」＝「資金」なので、数%の赤字でも意味がある
6. 「強い」&「変化」:変化に対応できないとマンモスの運命になる

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> でご覧になれます！】