

ケ・セラ・セラ (Que Sera, Sera)

1. 「ケェ・セラ・セラー」

右掲は、米国の女優・歌手として有名なドリス・デイの写真です。彼女が1956年に歌った「Que Será, Será」(ケセラセラ)は、'49年生まれの私の耳にも残っている名曲です。意味は「なるようになる(Whatever will be, will be)」という意味のスペイン語のようですが、文法的には正しくないようでスペインで用いられた形跡がないとの事で、そのため専ら英語圏のみで(一種の擬似外国語として)使われたようです。

「ケセラセラ」という曲は、リズムカルな歌で「ケェ・セラ・セラー」と口ずさむだけで気分が明るくなり、「なるようになる」という意味なのですが、そんな気分にしてくれる歌です。私は、気分が落ち込んだ時などに口ずさむ事が多いのですが、この一部分だけでも何か事態が好転するような気分になり、運気を引き込む不思議なパワーを感じます。



この「なるようになるさ」という気持ちが大切だと思います。私は、落ち込むと視野が狭くなって、もう明日がないという強迫観念が湧いて来て何も見えなくなる事が多いのです。そういう時に、敢えて「ケェ・セラ・セラー」と口ずさんでみると気分が軽くなり、緊張が緩んで視界が広がって新しい切り口が見えて来るという経験が多いのです。この「ちょっと視野を広げると違うものが見えて来る」という経験は、皆様もおありだと思います。

2. 小売店の「ケ・セラ・セラ」

今、中小企業の世界では、とんでもない競争の時代になっており、資金力に勝る企業がパワーで圧倒する「弱肉強食」の傾向が強まっています。最近、自民党は「酒」の乱売規制の法案を出すというニュースがありました。お酒の販売は、地元の酒屋さんの時代は既に終わっており、「酒」に特化した専門店が量販効果を出して廉価販売が主流になっていますが、この量販店も全国スーパーの廉価販売では、自社の仕入価格よりも安いというケースが出ており、まさに、地元の個人商店が特化した量販店に駆逐されて、さらに、その量販店が全国スーパーに駆逐されつつある「弱肉強食」の構図になっています。

こんな厳しい状況ですが、私の近所の酒屋さんを例に考えてみましょう。まず、環境ですが、商店街にあり、近くに団地があるというお店で状況的には申し分ない筈ですが、近所に食品スーパーが出来て、一挙に元気がなくなったのです。例えば、駄菓子などもおいてあり子供たちで賑わっていたのですが、これも自動販売機が並ぶだけになっているのです。このお店のご主人になってみると心境がよく分かるのです。

しかし、「ケ・セラ・セラ」と開き直って違う世界を展望すると「配達」という事が残っているのです。スナックを始め飲食業への酒類納入なのです。この納入も食材納入業者との戦いなのですが、小規模な飲食業ならば戦えるのです。お客様の営業時間帯は夜間なので、Faxや留守電で注文を受けて、昼間に配達するというサービスなのです。スナックや小さな飲食業ならば、酒類も少なくて済み、たまに例外的なオーダーがあっても配達時間までには調達が可能なのです。

これは、ルート営業の典型なのですが、1軒で1回の売上は少額なのですが、納入先が多ければ安定した収入になり、お店として経営が可能になるのです。これをベースに、近隣の年寄など配達を希望する個人客を上乘せ客として経営されているのです。確かに、スナックなどの飲食業を開拓するのは大変な努力をされたと思いますが、同業他社が廃業する流れをチャンスにして、納入先を増やして行かれたのです。

3. 中小企業の「ケ・セラ・セラ」

「弱肉強食」という流れは全ての企業に宿命づけられており、シャープやソニーと言った大手家電メーカーも海外のメーカーにボリューム・ゾーンを奪われて苦戦し、何千億円という赤字に陥っています。このような流れは、従来、親企業がニッチな分野で国内展開で圧倒的なシェアで安定していたという構図の下請け企業でも、親企業が海外進出に伴い工場の再編成を行ない、大阪府内にあった工場を担保に郊外にシフトするという事が起こったのです。

この大阪府内の工場に入り込んで安定したビジネスであったものが、他府県の辺鄙な工業団地へシフトする必要が出たのです。このシフトが出来なければ売上の90%以上が消えるという脅威に陥ったのです。従業員の生活もあるので難しい難題なのです。下請け企業とは言え、何かの特技があるので安定していたのです。その特技は「機械」という物ではなく熟練工員の経験値によるところが大なのです。熟練イコール高齢者と言い切れないまでもベテランなので、家族ぐるみの転居というのは困難なのです。仕方なく「単身赴任手当」という制度を設けて、さらに、基本的な給与も引き上げ、このような対策でコアになる熟練工を確保して、親会社の近くに寮を用意するなどシフトしたのです。

しかし、自社の工場は残るのです。この工場のビジネスも大幅に減少するので、新規開拓の為に設備投資をされたのです。幸い堅実な経営だったので含み資産を持っておられたので、銀行融資も可能だったのですが、肝腎の営業という点で試練が待ち受けているのです。親企業に依存体質だったので、本格的に営業するという事が皆無という状態だったのです。親企業が完全シフトするまで3年ほどの間に、新規開拓で経営を安定させる必要があるのです。

この企業の「ケ・セラ・セラ」と開き直った時に何が見えるかという事があります。既に、設備投資をされているのですが、他に見える物はないのかという事なのです。自社工場を閉鎖して、親企業だけに絞るという選択肢は、設備投資した段階で無くなっているとも考えられるのです。「開き直る」という選択を自ら放棄してしまったのです。結果は、近い将来出るので、それを待ちたいと思います。

4. 「開き直る」にも体力

前述の企業で自社工場を閉鎖と開き直った場合、親企業へ単身赴任する熟練工以外の方々の生活が課題になるのですが、設備投資をする体力がある位なので、思い切って自社工場を閉めて、例えば、不動産を活用して駐車場やマンション経営へ転業することも可能であるのです。これで数名雇えるのです。残る方々には、割増の退職手当とオーナーの顔で就職先を斡旋するという事も可能だったのです。

「開き直る」という事は別な世界が見えて来るとい事なのです。確かに、別な世界は未体験なので不安要素は数多くあるのですが、体力があればチャレンジできるのです。例えば、狭いエリアで頑張っていてビジネスに限界があるならば、他のエリアに進出するという事も選択肢なのです。他のエリアに進出と言っても武器と資金力が必要になります。最低でも3年の期間を投資できる環境ならば、チャレンジして武器となる商品を磨くチャンスにもあるのです。

右肩下がりの状況で不安に苛まれる経営者が多いと思いますが、「ケ・セラ・セラ」と開き直るとい事で新しい可能性を見つけ出すことが重要となります。それが可能なのは、自社に余力がある内なのです。経営者の個人資産をどのように使うかという決断なのです。そのままでは、結局、個人資産まで無くなるなら、余力のある内に、少ない可能性に投資するという選択肢もあると考えるのです。それはリスクですが、やり方次第でリスクを軽減することも可能と思うのです。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> にあります！】