

「Smile for All」: 変化に適応して持続可能に

1. Smile for All

右掲は、名古屋にある機械商社羽根田商会様に機関誌5月号に書かれた社長メッセージのエッセンスです。SDGsという言葉は環境問題が深刻化してよく耳にするようになりました。持続可能な開発目標(SDGs:Sustainable Development Goals)を人類の共通課題として2015年に国連で全会一致で決議されたものです。17の目標は大きく3つのグループに分ける事ができて



《開発途上国》向け

1. 貧困をなくそう 2. 飢餓をゼロに 3. すべての人に健康と福祉を

4. 質の高い教育をみんなに 5. ジェンダー平等を実現しよう 6. 安全な水とトイレを世界中に

《先進国》向け

7. エネルギーをみんなに そしてクリーンに 8. 働きがいも経済成長も 9. 産業と技術革新の基盤をつくろう 10. 人や国の不平等をなくそう 11. 住み続けられるまちづくり 12. つくる責任 つかう責任

《環境》として

13. 気候変動に具体的な対策を 14. 海の豊かさを守ろう 15. 陸の豊かさを守ろう 16. 平和と公正をすべての人に 17. パートナリシップで目標を達成しよう

と分類できます。

これらは国の問題ではなく自分たち一人々々が心がける事で実現するものでもあります。羽根田商会の佐藤社長はこれらを実践する事と仕事の目的と同じという意味で「18. 周りのすべての人を笑顔に」(□)を提唱されて同社のテーマとして社員の方々に呼び掛けておられます。SDGsに反しない商品をお客様に提供することで「開発者」と「使用者」そして「仲介者」の「三方善し」を実現して、その結果、皆が幸せになって「三方笑顔」になろうと呼びかけておられます。

2. まずは身近な3Aから

しかし、現実には「18. 周りのすべての人を笑顔に」と思っても諸事情が絡みエゴが発生してトゲが刺さる事が多いのです。理想と現実のギャップです。理想は高い目標を掲げる事が多く現実とのギャップが大きくなりますが、前号で「ブランドストーリー戦略」で書いたように、「着眼大局、着手小局」で出来る事から始めて徐々にレベルを上げるステップ・バイ・ステップの実践が大切です。まず、家族に視点を当ててみると「笑顔」に出来ているだろうか。「笑顔」にする為の3A(安心・安全・安定)は何かを自覚して健康管理を中心に仕事に従事されていると思います。「持続可能」という点では「家族」も時間経過で要求するものが変わって行くので、それへの準備も重要です。

つまり、持続には関係性の視点が重要で変化に適応する事がポイントです。「家族」という一番大切な存在を幸せにする「仕事」を行なう「会社」という集団があります。人の集まりですから皆個性が違っているので各自の仕事が分かります。適材適所とは言えども個性の集まりで金太郎飴ではないのでエゴが発生してトラブルでギクシャクする事もあると思います。これを乗り越えるには「受容」と言いますが「相手」を理解する事が大切です。理解しようとすれば意外な側面に気付くのです。実は、人の視野は非常に狭いのです。この狭いことを理解して「長所」を探すようにしたいと思います。相手の方も思いは同じなのですが、行動が少し違うだけなのです。違うので自分が理解できないだけと自覚すれば見えて来ます。強制できないので自ら笑顔になって「微笑み返し」を願う事がポイントですが、少なくとも故加島祥造先生の詩集「求めない」という心境になれば気分的に楽に行えます。

3. 変化に適応して持続可能に

SDGsは地球環境という大きなテーマであり、それに向けて個々が意識して行動する事がポイントです。しかし、個々においても「持続可能」が重要であり、順調に推移してこそ「笑顔」になっていけるのです。ところが、関係性という視点では周囲は変化を続けるので、変化に適応して行く事が必要になります。例えば、「あの会社は〇〇」という固定観念が刷り込まれますが、実は、人が変わっており変化しているのです。自社でも同じで人が変わると相手との関係性も変わるのです。この変化にチャンスもピンチも潜んでいるのです。

ドラッカー先生は「顧客創造」と「マーケティング&イノベーション」と教えて下さっていますが、関係性は永遠ではないと考える柔軟な思考力が必要になります。市場は常に変化しているので、変化へ適応する事を定期的に行う必要があります。弊社のお客様でお客様の変化に適応して業績を伸ばしておられる方がいらっしゃいます。このキッカケの一つがお客様の近くに営業所を出してオンラインで出荷指示するように変化して即応力と納品品質を高めた事から始まったとお客様も弊社のオンライン提案を評価されています。この信頼がベースになり、大手商社が安値攻勢をかけてきたピンチにも仕入先の協力もあって切り抜ける事ができ、さらに、競合の変化で業務が舞い込んで来るなどの発展があり、同社の収益の7割を占める程に進化されています。

一般に「マンネリ」と言いますが、変化がないとそれが当たり前になってしまいます。脱「マンネリ」という事で営業会議をされていますが、これもワンパターンで目先の事が中心になりがちです。故船井先生は「今日の食い扶持と明日への蓄え」と教えて下さいましたが、「今日の食い扶持」すら覚束ない現実があり、その現実の圧力に押されて「明日への蓄え」という視点が消えてしまいがちです。私は、「明日への蓄え」を「仕込み」と定義して、このような記事やセミナー資料などを作っており、これらをHPにアップして充実させています。この記事や資料が蓄積されて、お客様対応に役立つケースが増えています。

4. 「余裕」で「笑顔」を持続

最近、コロナ禍で行き詰った方の自死ニュースが増えています。精神的に追い詰められた結果という事のように、孤独になり相談相手がなく内向きになってはプレッシャーに押しつぶされる構図です。企業においても同じで、厳しい環境が続いており各社の状況に変化があります。国は企業を潰さず雇用を守るという政策で、国に近い金融機関が相談の窓口になっています。弊社の場合、過去に個人で信用保証協会に相談に行った際に要求される資料の多さで融資を諦めた経験があります。その後、お客様の薦めで商工会議所の会員になり、その自主運営の経営サロンで交流する機会を得て、その担当者から「マル経融資」を教えて頂きました。

もう4年前の事ですが、2025年に事業承継するに当たって金融機関との付き合いが必要だと薦めて頂いたのです。とりあえず2年で100万円の融資をお願いして、月に約5万円(金利500円)の返済をしており、今回、2回目の更新をお願いして関係を続けています。どうしても必要な資金ではないですが、一度切れると手続きが面倒になるとの事です。手元に100万円をキープするようにして、2年間の返済で100万円の手元資金を残すようにしています。

第1項で「笑顔」にする為の3A(安心・安全・安定)を書きましたが、企業にも当てはまるのです。手元資金があるという事、例えば、人を雇う時の資金調達の窓口を確保が可能という余裕も含めて経営環境を良くする事になっています。3Aと言えどもマンネリでは行き詰るのです。常に変化して行く事が必須なので「手元資金」の余裕が大切です。多くの方は目先の損益に左右されますが、手元資金に余裕があれば「金持ちのバクチ」が可能になり長期的な視野で判断できるようになります。個人でも企業でも「手元資金」が生み出す「余裕」が重要であり、その余裕が「笑顔」をもたらしてくれると確信しています。「明日への蓄え」には日常の余裕がポイントになります。強靱な財務体質の第一歩が「手元資金」と実感しています。