

## 会社を永續させるための備え

2018年12月

11月末時点における総売上は、目標は前年比+5%アップに対して、+26%です。

売上アップに貢献している製品は、特に当社が力を入れているID-150やROシリーズです。このことから皆さんの日頃の努力の結果であることは疑う余地はありません。

しかし、これからもこのまま高い売上を維持出来るかという点、私はそう考えていません。例年であれば決算期の3月頃に業績を鑑みて、お客様は設備投資するか検討するところなのですが、好景気がこれからも続くだろうと考えて財布のひもが緩んでいる状態です。よって、2月、3月は例年よりも売上は下がると考えています。これからも気を緩めず、お客様や後工程の方々の立場に立って、もっと喜んでいただけることはないかと考えながら仕事をしていきましょう。

今日は、会社を永續させるための備えについてお話しをします。

なぜ、会社を永續させるのか。皆さんは、何のために仕事をしているのか。生活をしていくためにお金を稼ぐためと、人の役にたったり、社会貢献したりするために仕事をしています。一つの会社で10年、20年仕事をしていると相応の知識と経験が積み重なります。転職経験のある方は知っていると思いますが、前職の知識と経験はほとんど役に立ちません。長い年月の末に身に付けた知識と経験を生かして成果を出すためには、会社を永續させることが大切です。

最近、大企業も中小企業も儲かっています。しかし、儲かっている理由が大きく異なっています。

大企業が新製品による売上アップや材料費の削減等で利益が出ているのに対して、中小企業の場合は、人材の流出によって人件費が減って結果的に利益が出ているケースが多いようです。

また、中小企業の倒産の理由は、商品に魅力がなくて倒産するよりも、商品に魅力があっても人材が不足して倒産に追い込まれるケースが3倍も多いそうです。中小企業において、人を採用できない一番の理由は、業務が忙しくて教える時間が作れない。だから、ある程度の経験が無いと採用に至らない。というものです。

今後、中小企業が生き残っていくためには、将来不足する人材対応ができていくか、否かが大きなポイントだと考えます。当社も人ごとではありません。私たちは歳をとります。視力も悪くなりますし、うっかりが増えてきます。これは仕方がないことです。また、これからどんどん働ける人が少なくなります。20年後、私はもう追い出されていると思いますが、そのころは70歳以上の方や外国人労働者、価値観が大きく異なる若者が活躍できる職場作りが、当社が生き残るためには必要となると思います。

当社では、まず、「あの人しかできない。」という仕事を無くしていきましょう。皆さんの仕事は、ルーチンワークを間違いなく、スピーディーに処理すること。それだけでは、将来の備えは不十分です。誰でも安全に、出来る化こそが生き残る上で重要な備えになります。

会社という組織で、会社への貢献度が高い社員の基準が変わってきています。昔は、その人しかできない技を持っている職人が重宝され時代がありました。しかし、今は違います。自分しかできない仕事を誰にでもできるようにしてくれる人こそが、組織から必要とされる貢献度の高い人材なのです。

そうは言っても、日々の仕事が忙しくて両方することは容易なことではありません。

皆さんに協力してもらい、以前は重要だったが、今はそうではない作業の削減をしてくれています。現時点で、全社で年間300時間の削減ができています。協力ありがとうございます。

この削減した300時間を使って、今度は誰にでも「出来る化」と「安全化」のための改善を進めていきましょう。