

## 3つの習慣

2019年1月

今月も好景気が続くと、戦後最長の好景気になるそうです。この景気が、皆さんの日々の努力の追い風になって売上となっています。しかし、景気が悪くなれば売上げは下がったり、体力の弱い会社は淘汰される。現在存在する会社は、不景気の時に生き残りをかけて仕事のやり方を改善して強くなってきました。この好景気は必ず終わりを迎えます。近い将来に必ず来る不景気に備え、当社は今から準備をしていきましょう。

備えとして、この好景気に預貯金をしてみなさんの生活を守るという選択肢はあるが、一旦、不景気になれば数年間続くことが考えられる。従って、この方法は現実的ではありません。

今日お話ししたいのが「習慣」です。

私たちは、食事の後や寝る前に歯磨きをしますが、面倒だとは思わないと思います。自然にできます。これは幼い頃から歯磨きをする習慣があるからです。また、自宅に帰ってから、資格取得のために勉強をしたり、読書したり、運動をしたりするのも最初は面倒に感じたかもしれませんが、習慣化すれば、やらない方が気持ち悪くなります。仕事も同じだと思います。

当社で既に身に付いている習慣は、「改善」の習慣です。当社では毎年800件以上の改善が実施されています。皆さんは、仕事をしながら、もっと良い方法はないかと考えながら仕事をしてくれています。素晴らしい習慣です。

2つ目の習慣は「挨拶」です。入社直後は抵抗があったと思いますが、今では自然に出来ていると思います。元気のよい明るい挨拶のおかげで当社には良い縁がたくさん生まれました。

先日、お寺の住職の説法を聞く機会がありました。挨拶とはこちらが「おはよう」と声をかけると相手が「おはよう」と返してくれます。挨拶をしてくれる、返してくれるのは相手が自分の存在を認め、肯定してくれているということです。挨拶は相手だけでなく自分も元気にする力があります。当社の場合は、一人が挨拶をすると全社員が元気よく返してくれます。50倍になって返ってくるわけですから、とても元気になるれます。

そして今後、身に付けたい習慣は、「生産性向上」です。設備の稼働率を上げて、製品をたくさん作ってコストを下げる。このような仕事の仕方は、人件費の安い発展途上国の仕事の仕方であって、日本のような人件費の高い国では、成り立たなくなってしまいました。

当社のお客様はほとんどが国内です。国内のお客様は、何処にでも売っているものはより安く、しかし会社の価値が上がる製品なら高くても喜んで買ってくれます。当社には23種類の製品が存在しますが、順調に売上げを伸ばしているのは高くても特徴がある製品です、一方、値段が安くても特徴のない製品は売上げが低迷しています。

このことから、当社が力を入れていくべきことは、日々高度化していくお客様の課題に誠実に向き合い、製品とサービスの品質のバラツキを減らし、一層、高品質にしていくことです。

それを実現するために、やはり長時間労働で実現するのではなく、競合他社よりも少人数でも、より短い時間で実現するための「生産性の高い仕事のやり方の追求」です。これを当社の習慣に加えていきましょう。

この3つの習慣を身に付けて、不景気にも強い会社にしていきましょう。