

CMOニュース

コロナの逆風の中、 変身していく

2021年4月号

VOL. 241

毎月5日発行

株式会社シーエムオー

代表取締役 川崎依邦

大阪：〒530-0052

大阪市北区南扇町 7-2

ユニ東梅田 1312 号

TEL：06-6367-0150

FAX：06-6367-0151

東京：〒134-0015

東京都江戸川区西瑞江 5-20-2

TEL：03-6808-2010

FAX：03-3878-9432

E-mail：info@cmo-co.com

URL：https://www.cmo-co.com

カメレオンは周囲の環境に応じて自らの体の表面を変えていく。周囲の植物の色に同化していく。変身していく。生きる知恵を発揮していく。敵から身を守る為である。

新型コロナウイルスによって世の中の景色は一変している。街はマスク色である。この中にあって多くの中小企業は生きるか死ぬかの存立のピンチに直面している。新型コロナウイルスが起こる前の売上にはなかなか回復しない。苦しいままである。これからどうするか。生き抜くにはカメレオンの如く変身していくことである。環境の変化に適応していくことである。

(1) スリム化を目指す

売上が復活しないと、スリム化を目指すこととなる。スリム化とは固定費の見直しである。具体的には家賃等である。次いで車両費のチェックである。適正車両台数になっているか。いつまでも休車のまま抱えていいものか。思い切って不要なトラックを売却して適正車両台数にしていくことである。

(2) 働く1人1人を活性化していく

「今経費節約の為にできることはないか」「運行の効率化の余地はないか」働く1人1人のやる気に点火していくことである。全員総力戦体制である。全員経営参画体制の構築である。その為には危機感を共有していく。「このままでは生きていけない」と働く1人1人が「ナニクソ」との想いを持つことである。

(3) 会社は変身していく

会社は大胆に変わらなければならない。基本を今一度見つめ直す。5S（整理、整頓、清潔、清掃、しつけ）の徹底はどこまでやり切っているか。朝夕の挨拶はしっかりと行っているか。新型コロナウイルスの中で会社は心の姿勢を正していく。前を向いていく心を堅持する。「会社の雰囲気がいい方向に変わっているな」と働く1人1人に実感させることである。

環境の変化の中で従来のやり方、考え方にこだわってはいけい。取り残されてしまう。今こそ会社、人は変身していく。新型コロナウイルスの逆風の中で変身していくことである。

以上

経営者に学ぶシリーズ114-松下幸之助-

～不況下の商売心得～

今回はパナソニックを創業した松下幸之助氏を紹介します。

「人生には紆余曲折があるように、企業経営には何にもしないのにうまくいく時期があれば、艱難辛苦に耐えなければならないときもある。なかなかまっすぐな一本道を歩くようにはいかない。」

パナソニックも当然のことながら何度も逆境に立っています。パナソニック(旧松下電器)では昭和39年～40年の不況がそのひとつです。家電業界は乱売合戦で疲弊し、販売代理店との関係に規律と秩序が失われ、170社あった販売代理店の内、150社が赤字という状況でした。そこで、全国の販売代理店の社長を静岡県熱海に集めて、お互いに本音をぶつけあう会議(熱海会談)を3日間にわたって開き、秩序ある代理店制度を確立して今日の大きな発展をとげた原動力になりました。松下氏は商売心得としてどの業種においても従業員とじっくりと話し合い、会社の目指すべき方向に進めていくことが大事であると説明しています。そこには経営者の真摯な気持ち、熱い情熱が必要です。そこには、真正面からぶつかっていく勇気があります。

運送業においてもコミュニケーションは重要です。物流は属人的であるがゆえに、深刻なドライバー不足は痛い問題です。ドライバーを集める取り組みと同時にいま働いている従業員であるドライバーの定着率を高めることも大切です。定着率を高めるためにはコミュニケーションが不可欠です。話をしても給料のこと、不平不満など嫌なことと感じる方が多いかもしれませんが、逃げずに勇気を奮い起こして取り組めるかがポイントです。

以上

人 材 教 育

・人間成長の可能性は1人1人がもっている

従業員 30 名、業種は飲食業(そば、うどん店)での小集団活動の経営指導で感じたことについて述べる。

小集団の研修でいつも1番前の席に座っているAさん(48歳、女性)のことである。社内で密かにAさんのことをヘレンケラーと悪口を言う者がいた。Aさんは耳が聞こえにくく、視力も悪く、しかも話し方もたどたどしかった。何故そのような障害をもっているのか、初め私は知らなかった。

Aさんはそば、うどん店のホール係である。私は内心Aさんの能力は高くないと思い、とても小集団活動ができる人とは思わなかった。したがって、いつも1番前の席に座るのも、耳が聞こえにくからだろうぐらいにしか思っていなかった。

後でわかったことであるが、とんでもない誤解で私の一言一言を聞きもらさないようにとの必死の努力だった。Aさんは小集団活動の中で、メンバー5人のリーダーとなった。リーダーといっても、名前ばかりのものだろうと私は軽く考えていた。

私のAさんの能力に対する軽視の間違いを悟る時がきた。小集団活動の発表会である。Aさんは自分のグループの発表原稿を1人で書いて、メンバー1人1人に発表内容を分担していた。その発表の水準が非常に高かった。テーマは“オーダーミス、テーブル番号ミス防止、0への挑戦パート1”である。はじめにと題して次の様に述べている。

「私達が働いている〇〇〇は、周囲をパチンコ店とゲームセンターに囲まれた中に位置しています。場所柄色々なお客様が来られますが、特に昼間は急がれる方が多く、人手不足からサービスの行き届かない点があるのは否定できません。しかし今は店の尽力により、人手不足も漸く解消され“素早く味よく笑顔よく”をモットーとして調理場、洗い場と共に力を合わせ、心のこもったサービスの向上を目指して一生懸命頑張っています」

丁寧に1字1字書かれていて誤字、脱字もない原稿である。私は内心「おや、これは本当にAさんが書いたのか」と疑ったほどである。私の目に映っているAさんは、いつもたどたどしく自信のなさそうな話し方で、能力が高いとは思えなかった。だから原稿を見て「おや」と思ったのだ。それに文章も簡潔でしっかりしているし、格調を感じられる。

次いでテーマ選定理由として3点をあげている。①お客様に二重の(料理待ちミス)迷惑をかける。②1つのミスが仕事のリズムを狂わせる。③お客様の立場に立ってもう一度サービスの原点を見つめ直していく。活動計画表もきっちりしている。現状把握→目標設定→要因解析→対策(検討と実施)→効果の確認→歯止め→反省と、小集団活動の手順を踏んでいる。

M&Aケーススタディ（1） — 中小運送会社のM&A物語 —

1. 中小運送会社のM&A物語 — 相談事例 —

会社概要	相談内容
【A社】車両台数 30台 ドライバー25人	後継者に息子を予定していたが断られた。自分も80歳を超える。会社は何か黒字ですが、誰か代わりに引き継いでくれる人はいないか。
【B社】車両台数 100台 ドライバー90人	銀行の借入金が10億円もある。自分が連帯保証人になっている。その上、ドライバーの1人が労働基準監督署に駆け込んで労務トラブルになっている。この際、自分も70歳になるのでスッキリと一刻も早く辞めたい。

2. 上記相談事例の経営コンサルティング事例

- (1) A社 - ①M&Aストーリーの作成 → 会社を引き継いでくれる会社を探す
②スピード解決（2ヶ月）
③A社長の連帯保証を外す
- (2) B社 - ①「経営改善計画」の作成による金融支援のお願い
②労務トラブルの解決
③第2会社をつくる → B社長の連帯保証を外しB社の銀行借入金を80%カットする

【受講料】 10,000円(1名様) (シーエムオー物流経営研究会会員3名様無料)



《 無料相談について 》

(1) 無料個人相談の対応者：株式会社シーエムオー 代表取締役 川崎依邦

(株)シーエムオーは物流業界専門のコンサルタント会社。今まで経営指導実績約2,000社。
認定支援機関 (No.100627047912)

《資格》中小企業診断士、社会保険労務士、事業再生アドバイザー (TAA) [一般社団法人 金融検定協会]

(2) 相談料：無料 (原則として60分を予定)

(3) 相談場所：御社または大阪 CMO 事務所 ※交通費は御社負担

(4) 面談日：1週間以内に面談の候補日をご連絡いたします。

【問い合わせ先】

株式会社シーエムオー

<大阪事務所>

〒530-0052 大阪市北区南扇町7-2 (ユニ東梅田1312)

TEL(06)6367-0150 FAX(06)6367-0151

※詳しくはHPをご覧ください。
(HPリニューアルしました!!)
<https://www.cmo-co.com>



♪さくら さくら♪

1. さくら さくら もり
のやまも さとぎ
みわたす かさくも
かすみか くにお
あさひに にくら
さくら さくら
はなざか さり

童謡「さくら さくら」、今となつては正しい歌詞で歌える方はいなくなつてきているのではないのでしょうか。

写真はシーエムオー大阪事務所周辺で咲いていた桜です。根っこに近いところから出ている桜はなんともけなげでかわいらしかったです。

