

CMOニュース 「ピンチはチャンス」

2025 年 6 月号
VOL. 291

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：〒530-0026

大阪市北区神山町 8-1

梅田辰巳ビル 6 階

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.jp

URL：https://www.cmo-co.com

普通に考えてトランプ関税は、経済的には日本にとってマイナスとなる。

トランプとの間で多少のディールが成立しても、アメリカファーストなので日本にとってはマイナスとなる。とてもウィン・ウィンの関係とは思えないと思われる。

すでにアメリカでは予兆が出ている。とくに物流分野。人員削減の嵐が吹いている。

物流大手企業 UPS(日本でいえばヤマト運輸のような会社)では 2 万人のドライバーを削減する。港湾でもコンテナが大幅に減っているのに、港湾労働者の人員カットは避けられない。

日本では食料品をはじめインフレとなっている。

中小運送業では多少の賃上げでは追いつかない水準となっている。

日本にも人員リストラの嵐が吹くと備えておかねばなるまい。身構えておくことだ。

トランプ関税は世界経済に打撃となる。

米欧日の GDP はマイナス成長となるのは必至である。

このときに当たり、中小運送業の経営者はどういう心構えでいるべきか。

それは「ピンチはチャンス」と捉えるべきである。

こうした状況では、ナニクソ精神のない企業は市場から去っていく。倒れていく。

生き残った企業には「残存者利益」が生まれる。チャンス到来である。

さしものドライバー不足も緩和するのではないか。

軽油代もピークと比して夏 7～8 月頃には、1ℓあたり 10 円ぐらい安くなると予想する。

耐えるときだ。石にかじりついて「ナニクソ」と生きのびていく。

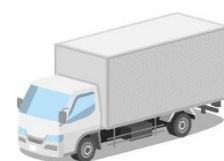
呪文のごとく「ピンチはチャンス」と唱えていく。

「明けない夜はない」マイナス成長は企業を鍛えていく。筋肉質の体にする。

ピンチこそチャンスなのだ。苦しさに向えば力が湧いてくる。

トランプ関税は続く。新しい世界になっている。この現実に対応して生き抜いていこう。

「ピンチはチャンス」と肝に銘じて企業と人を鍛えていこう。



以上

経営者に学ぶシリーズ164-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遂げた言動力になりました。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を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どうかポイントです。ドライバー評価制度フォームをお役立てください。

人材教育

感動の大切さ

人材育成への取り組みは、不屈の闘志がなくてはならない。あらゆる困難を乗り越えていく信念として、人材育成に価値観を見出していくことだ。この考えをしっかりとトップが持ち、社風にしていくことだ。このケースでは5つのポイント、すなわち、①家庭環境の大切さ、②管理体制、③将来の夢、④適材適所、⑤ローテーションがある。このポイントをしっかりと把握して実践することである。

この社長は、私のアドバイスを聞いて「人事を尽くして天命を待つ」の心構えで腹をくくった。社長云く「確かに持ち逃げが判明した時は目の前が真っ暗になりましたよ。頭をガンと殴られたようなショックを受けました。でも、よく考えてみると私が悪かったわけです。私のやり方がルーズで自業自得です。管理体制を強化し、2度とこういうことが起きないようにしました。」

一般原則として、人材育成にとって上記のようなケースを起こさないために、人間的な絆を強化しなければならない。社員の家庭環境を把握していく。休日の過ごし方、趣味、交友関係についてもよく知っておく。使い込みとかの社内犯罪はじっとよく観察すると分かるものだ。仕事と関係ない電話がよくかかってくる。会議中に私用の携帯が鳴る。派手な振る舞いが目立つ。休みなのに出勤したり、遅くまで働く。じっと見てみると変化を感じるものだ。この変化は、人間的な絆が強ければそれだけですぐ分かるものだ。

人間的な絆は、目標達成への貢献を評価する職場で存在感を高めていく中で育まれる。単に馬が合うとかコミュニケーションを良くするとかの表面的な人間関係ではうまくいかない。職場で責任を任され、期待され、役割を果たしていく中で人間的な絆が強まる。

持ち逃げした経理課長は行方不明のままである。警察に追われる日々である。逃亡者としての人生は不幸である。良心を痛めていることだろう。人生を台無しにするとはこのことだ。逃げていく人生は暗い。経理課長の存在を許していた会社の責任も大きい。今まで述べてきた5つのポイントをないがしろにしてきた会社のトップは、不幸者を生み出したわけだ。誰が悪いのでもない。原因を作り出したのは、会社のトップの姿勢にある。この社長は深く反省して、「人事を尽くして天命を待つ」の心構えで難局を乗り越えた。この心構えは人材育成の核心である。

解雇トラブルの対応策と ドライバー採用力について

【日時】6 月 25 日(水) 14:00~15:30

【会場】アンピールホテル大阪(大阪市北区神山町 11-12)/オンライン(Zoom)

1. 解雇トラブルの実態とその対応策

- (1) 運送業における問題ドライバーの実態
- (2) 退職勧奨の方法と法的リスク
- (3) 問題ドライバーに対する解雇決定までのプロセス管理の実践事例
- (4) 個人面談シートの活用
- (5) 評価ポイント給について

2. ドライバー採用力について

- (1) 求人票の記入方法
- (2) 求人方法の多様化の活用

3. まとめ

講師: ㈱シーエムオー 代表取締役 川崎 依邦

【受講料】

1名様につき 5,000 円
(シーエムオー物流経営研究会
会員様は3名様まで無料)

オンライン(Zoom)受講も
可能になりました!

豊富なコンサルティング事例
に基づいて分かりやすく
お話しします!



【川崎依邦の略歴】

(株)シーエムオー 代表取締役
早稲田大学卒業
昭和 63 年 9 月独立開業(1990 年 4 月法人設立)
〈資格〉中小企業診断士、社会保険労務士
認定事業再生士(CTP)

【著書】

『実践的経営コンサルタントがリアルに語る経営「再生」物語』
(東洋出版㈱)
『経営コンサルタントが経営者として取り組んだ中小運送会社の
経営V字回復物語』(㈱日本法令)
『一日一生 亡き息子川崎晃弘への手紙』(東洋出版㈱) 他多数

無料経営相談のご案内(HP からもお申込できます! <https://www.cmo-co.com>)

経営改善計画の作成

事業承継

働き方改革に対応した
給与・人事改革や労務相談

梅雨

梅雨とは、5 月から 7 月頃にかけて、雨や曇りの日が続く日本を含む東アジア特有の気象現象です。梅雨入りと梅雨明けは、はっきりとした区切りがないため、地域や年によって異なります。雨が降り湿気も多くなる梅雨は、多くの人にとって気が滅入る時期かもしれません。しかし、お米や野菜などの農作物を育てるうえで、この時期の雨は欠かせません。恵みの雨と思い、梅雨の時期を乗り越えていきましょう。

【問い合わせ先】

株式会社シーエムオー

<大阪事務所> 〒530-0026 大阪市北区神山町 8-1 (梅田辰巳ビル 6 階)
TEL(06)6367-0150 FAX(06)6367-0151