



## 経営状況が厳しい時ほど 様々な手が思い切って打てる！！

少し前にリーマン・ショックというのがあった。まだ多くの人の記憶に新しいところであると思う。

2008年9月15日にアメリカの投資銀行であるリーマン・ブラザーズが経営破綻したことに端を発して、世界的な規模で株価の暴落や、金融の行き詰まりによる連鎖倒産などを引き起こし、大きな景気の後退をもたらした一連の現象のことである。

日本経済も株の暴落やドル安などの影響を受けて、アメリカ市場への依存度が高かった輸出産業から大きなダメージが広がり、景気も大きく後退していったのである。

特にマネーの逃避先として円が買われ、急激な円高ドル安の構造が定着することによって、自動車などの輸出型産業から大きな打撃を受けていった。

日本の製造業の生産水準は異常に激しい落ち込みとなった。日本の生産活動の落ち込みは、危機の震源地である米国よりずっと大きかったと言える。

不況の影響で営業利益が悪化し始めた企業は対策に追われることになる。売上高の増大が見込めない企業がまずやることは人件費の削減である。このしわ寄せが若者にふりかかったときは就職氷河期という言葉が就活生の不安をあおることになる。また現在雇用されている人々がリストラされることによって人件費を削減する手段もある。要は雇用の調整による労務費コストの圧縮が大規模に実施されたのである。

削減すべきは労務費コストだけではない。原材料・資材・部品の調達コストやあらゆる経費コストにも手を打っていかねなければいけない。

片方では生産性の向上や業務の効率化、棚卸資産の圧縮など回転率コストを低減させていくための取り組みも急務となってくる。

このように経営状況が厳しい時には経営者自身も必死にならざるを得ない。躊躇している暇など無いのである。そのような時こそ、思い切った手を打たざるを得ない。

少し前のことだが、大阪のある中堅企業のオーナー社長から経営の取り組みに関して色々とお話を聞かせていただく機会があった。

そのオーナー社長は社員を非常に大切にしている経営者であり、経営の取り組みにおいても積極果敢な人でもあるのだが、そのような経営者でも「経営の状況が厳しい時ほど様々な手が思い切って打てるからいい！！」と断言していた。

「特にリーマン・ショックの後は様々な手が思い切って打てたが、経営の状況が良い時にはどうしても打つ手が遅れてしまう。」とも言っている。

まさにその通りであろう。総じて経営者は「茹で蛙」になりがちである。

