



(春を迎えた駿河湾)

・ ・ コロナも明けて ・ ・

3 年以上に亘るコロナ禍も漸く終焉を迎えそうです。或いは、with と言える程度まで弱まったという事でしょうか。企業はもとより、各団体なども「日常」へと舵を切っています。しかし、世界はさらに早く日常を取り戻している様に見えます。アメリカでは、インフレが終息せず、金利の上昇が続いています。個人消費がまだまだ強い事に抛ります。日本でも少しずつインフレが進んでいます。同じ価格で、中身を減らすステルス値上げなども散見されています。

さて、今年はコロナ対策融資の返済が本格的に始まります。以前より、企業の倒産が増えるのは、景気が悪い時ではない。景気が回復していく時だと言われております。今回は、多くの要因が同時に舞い込んできそうです。インフレ、賃金上昇、人員不足、融資の返済開始。今年は、企業体力の問われる 1 年であり、これまでの事業の舵取りの評価が下される 1 年かもしれません。

特に、今年は大手企業を含めベースアップの満額回答が発表されています。これは、雇用マーケットの賃金ラインが上がったという事です。弊社コンサルも言っておりましたが、大手は賃金で人材確保をしていくが、中小企業はそこまで出来ない。機械化など投資によって、生産性を上げ、少なくとも今いる人員で何とかしていくしかない、と。

生産性は、大雑把に言えば、(経常利益+人件費)を人数で割ったものです。分母の人数は、与件として

考えると、分子で上げていくしかない。これを上げるには、まず粗利を上げる事。次に、経費を下げる事です。費用は、エネルギーなど外部要因も大きく影響します。結局、粗利を増やす以外にはありません。その為には、他社が出来ない様な、或いは他社がやらない様な仕事を探さなくてはなりません。アダム・スミスによれば、商品は、市場を介して売買される中で、自然価格に近付いていくと述べています。自然価格とは、大雑把に言えば、原価です。これでは、収益は上がりません。しかし、他社に出来ない様な仕事を探すのは並大抵の事ではありません。少し前に「両利きの経営」という本が発売になりました。企業が永続する為には、既存事業の「深掘り」と新事業の「探索」を同時に行わなくてはならない。しかし「探索」は社内の強烈な批判を受けます。下りのエスカレータの様に陳腐化していく事業であっても「今は」利益を出しています。一方で「探索」は費用だけが掛かります。だから経営幹部が守らなくてはならないと述べています。医薬へ舵を切った富士フィルム、衰退していく現実を直視出来なかったコダック。経営判断の結果は、皆さんご存じの通りです。この両者の違いは、視線の高さの違いかもしれません。日々の商売、今だけを見つめていたコダック、企業の永続を願う高い目線を持ち続けた富士フィルムといった所でしょうか。冒頭に触れたコロナ対策融資の返済が始まりますが、一括償還をせず、研究開発などに使うべきだと思えてなりません。そしてもう一つ大切な点が、社員教育です。近年 DX が叫ばれていますが、IT の更なる導入は、生産性を高める事と思います。弊社では、Google Workspace (旧 GoogleApps) を導入していますが、もし無かったらと考えると大幅な効率ダウンは避けられません。既に日常となっている Tool ですが、これをより社内で広めたり、又は別のツールも導入したりと色々出来る事はあると思います。数日前の新聞に掲載されていましたが、ある上場企業は、役員自ら IT パスポートのライセンスを取得しているそうです。知識無くして、DX 導入の的確な判断が出来ないという理由だそうです。勿論、落ちるとかっ悪いからと必死で勉強したそうです。是非、見習いたいですね。

※付加価値 = 人件費 + 経常利益 + 賃借料 + 金融費用 + 租税公課 → 生産性 = 付加価値 ÷ 人数