栩野正喜の勁草塾・・「保守革新」

今日から8月に入り「盆休み」が待ち遠しい気分になる。

世間では「円安」で海外旅行から「安近短」の身近な旅行が多く
新幹線の予約やレンタカーなども予約できなくなった
という話を聞くようになった。

まぁ、喜寿の私の楽しみは孫たちがやってくる事で
どんな歓迎をしようかと思案している最中。

しかし、楽しいことばかりでなく、
実際に、「労務倒産」が小売業で増えているようで、
近所の居酒屋チェーン店も店じまいしているのが現実である。

うちのお客様で、最初に廃業されたのは
意外にも百年企業の文具店さんだった。

ここは事務機・文具の地域卸の直営店だったが、
事務機・文具業界の荒波、
つまり、ホームセンターやコンビニが進出して文具が衰退し
事務用の紙製品やバインダーなどもIT化で衰退し
さらに、事務機も専門化が進み社員ではメンテも採算が取れず
という風に追い込まれた結果、
他に迷惑をかけないうちに廃業となった。

何も手をこまねていた訳ではなく、
例えば、弊社が静岡のお客様と始めた「オール電化」の推進に
賛同されて関西電力と契約を結んだが、
当初の目論見「個人宅」は地元の農協などとの「しがらみ」が強く
方向を農業に目を向け、ビニールハウスなどの暖房に着手し
それも農協と手を組んだのだ。

勿論、夜間電力を活用するエコキュートの普及もあったが、
意外にも「太陽光発電」が農協に受けてヒットして、
事務機部門に属していたが「稼ぎ頭」になり、
不採算の文具・事務機をカバーしていた。

しかし、この推進者と文具の担当者が定年を迎えた機会に
それぞれが「限界」を感じて退職されたので、

人的な要因（労務倒産）を決意されたのだ。

この間、約20年、新規事業で延命できたという結果だった。

この教訓は
高齢化になると時代の流れから社員が付いていけなくなる
という事が一つだった。

中小企業の多くは新規採用もままならない状況にあり
若い人がもつ「好奇心」が欠如する
という怖ろしい現実がある。

例えば、事務部門でも
国が音頭を取った「電子帳票保存法」に関連して
「請求書」の電子化などへの取組や
AIやRPA化など省力化にも積極的ではない
という状況がある。

保守化するのは加齢とともに必然的なのだが
「保守革新」という言葉あるように
ベースを維持しながら、新たな成長分野へ進出
という永遠の課題がキーになる。

うちの場合、亡き妻が教師であったので
「私が元気なうちに」
と言ってくれて、諸事情から経営コンサルタントを目指し
波乱万丈だったが、何とか今日に至っている
というように
「〇〇が元気なうちに」
次の一手を打つ出すことがポイントである。

これは「成長曲線」に従って
「導入期」乗り越え「成長期」まで支える覚悟でポイントであり
途中の苦労で萎えない覚悟が重要だ。

その後、「成熟期」を迎えるが「天地自然の理」で、
やがて、衰退の陰りが出始める宿命があり、
さらに、衰退の速度が近年速まっている事実がのしかかり
次の「一手」を常に用意する必要がある。

ホンマ、「保守革新」を常に心がける必要がある。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】