

「限界会社」

現状の日本社会は地方から「限界集落」化している状況だが
個々に見ると都会でもビジネスでも起こっていると気づくのだ。

「限界集落」は、住民のうち 65 歳以上が半数以上を占め、
共同生活や集落維持が難しくなりつつある集落
という定義ですが、
「集落」を「街」や「会社」にも置き換えても
顕著になりつつある。

例えば、私の住むマンションは‘89年12月竣工なので
築37年になろうとしており86戸の住民は高齢化しており
年金世代が過半数になり、例えば、積立金の値上げも難しくなり
大規模修繕が物価高騰で現在の予算では難しくなっている
という状況だ。

もちろん、各戸はいろんな事情で入れ替わりがあって、
若い人が賃貸で入居しているケースも増えており
例えば、マンションが所属する町会活動への理解度が低く
町会費を拒否されるケースもある
という具合になっている。

古参の住民は年金世代なので自宅にいるケースが多いが
若い人は現役で共働きが多く在宅時間が少ないという具合で
高齢者との「ふれあい」も少なくなっている。

また、地域でも古い住宅が壊されてワンルームマンションが林立する
という状況になっているが、
確かに、人口は増えているが肝腎の「お金」が街に落ちない
という現象で古い商店がドンドン消えているのだ。

この事は近隣の商店街も同じであり「シャッター通り」化して
買い物は大手スーパーで済まされている
という具合なのだ。

一方、戦後の発展に大きく貢献した企業も創業80年を迎え一時期は栄えたが、次第に沈滞し始めているのだ。

その大きな要因の一つが「高齢化」。

少子高齢化の波がまともに押し寄せて、
求人しても応募すらなく
仮に若い人を採用できたとしても
親世代や再雇用組の祖父母世代の人たちに囲まれて
歓迎されたとしても「先が見える」ので辞めていく
という具合なのだ。

仮に、これを「限界会社」と呼ぶとしたら
確かに、再雇用などで給料が低く抑えられているとしても
活動量が低下しているので組織のパワーは減少しており
徐々に「周回遅れ」の状態になって行くのだ。

若い人なら「これではいかん」と「現状否定」するが
高齢者や再雇用の方々は子育てが済んだ状況なので
ムリに「これではいかん」と会社の発展を願うという事はない
という状況なのだ。

この「限界会社」状況をどのようにして打破するかが課題だが、
「ゆでカエル」状況の人たちに期待するのではなく
やはり若いパワーで「打破」するしかないといえるのだ。

つまり、創業〇〇年の老舗でビジネスが続いているので
そのビジネスの採算性を維持する方策、
例えば、再雇用で賃金を下げるとかパートを長く働いて頂くなどの
方策でコストを低下させる努力も必要だが、
「新しいビジネス」で「成長力」を持たせて
その「勢い」と「流れ」で「若い集団」を創る
という視点が欠かせないと言える。

「ところであなたの会社はどうなのか」という声が聞こえそうだが
うちの会社は創業31年で、私は去年、相談役に退いており

三男が事業承継をして「A I」の分野でビジネス展開しようとして
いろんな事例を蓄積中である、一方、
既存のシステム分野では私のサラリーマン時代の後輩が活躍しており
W e b 関係も東京の次男の嫁の子育てが終わり、時間が割けるようになり
どちらも徐々にお客様への貢献が可能になって来ている状況だ。

つまり、既存分野でも収益化が可能になっており
その余力で三男が「A I」の分野で「道」を切り拓こうとしている
という具合だ。

故船井先生は「必要必然」とおっしゃっているが、
「A I」で志向しているのは「限界会社」の省力化に貢献する事なので
「事例」を増やしていけば「経験値」が高まり
必ず、新しいお客様とも出会ってビジネスが発展する
と確信している。

実際に、うちのお客様の業務を「A I」化して請け負っており
新規ビジネスは現場社員が全てという状況で高い生産性を挙げており
既存分野をカバーする勢いになっており
この「勢い」を他社にも適応させて「流れ」をつくり
「A Iで支援する」企業としてのブランド構築を目指している
というところなのだ。