

優和のミニかわら版

(この資料は全部お読みいただいても60秒です)

稲盛和夫氏の「不況を乗り切る5つの方策」の実践

『不況を乗り切る5つの方策—いま、何をすべきか』(サンマーク出版 2009年発行)にて稲盛和夫氏は次のように語っています。

「企業は不況を境に体質を強化し、次の飛躍に備えることで発展していくのです。不況が厳しければ厳しいほど、明るくポジティブな態度で、全員一丸となって創意工夫を重ね、努力を傾けて難局を乗り切ることが大切です」

この考え方は、コロナ不況を乗り越えるために絶対に欠かせない方策だと、改めて考えさせられました。そこで私の見解も添えて、同書から不況を乗り切るための5つの方策を紹介いたします。

「1. 全員で営業をする」

全員とは経理、総務、人事、企画、情報システム部門なども含みます。こうした部門も営業を考えてみてください。下請業者、取引先、円満退職をした社員などにも紹介をお願いしてみてください。

「2. 新製品開発に全力を尽くす」

「丸亀製麺」は持ち帰りうどんのスープを凍らせて大好評、「築地銀だこ」は他の人気店のうどんなどを店舗に入れて拡大しました。「かつや」は月2種類の新商品を出し、うどんの持ち帰りなど、革新をしています。お客様や社員にアンケートを取り、新商品開発の材料にしましょう。打つ手は無限ですね。

「3. 原価を徹底的に引き下げる」

IT化、RPA化、オンライン化、テレワーク化、家賃ダウン化、他にもできることは多数あります。原価を徹底的に引き下げるために、従来のやり方を見直しましょう。ここでもやはり打つ手は無限です。

「4. 高い生産性を維持する」

高い生産性を維持しようと思い、方針を書いて、それを掲示しましょう。

「5. 良好な人間関係を築く」

以上が5つの方策です。これらをやり遂げる決意と意思をぶつけて書面に書き、提示して、皆で常に確認することがコロナ不況を乗り切るために必要だと思います。これで絶対に乗り切ると思い、続けることが重要です。