ぎふ専研レポート

「勝（克）つ企業（お店）」- ④

「人と企業の本質をつかむ」

中小企業診断士 大野 実雄

❶ 今、企業はどのような手を打っているのか

①リストラで良いのか？？

企業の人員削減は、業績悪化や事業転換のみならず、業界構造の変化や新技術導入と連動して発生している傾向があります。日本でも世界（米国や欧州等）でもリストラは繰り返されています。最近の日本では、業界の代表企業であるP社やN社などもリストラ対応で合理化を進めています。

未来の展望の中で、今企業はどのようなことをしているのか。皆様方の企業は何をしているのか。大手企業の一部でも、リストラ（人減らし）を行っています。人減らしほど簡単な事はないと思われます。今最も難しいのは売上（利益額、付加価値）アップです。その努力をおろそかにして、簡単な人減らしが見受けられます。リストラは「最高の経営資源」である「人」の切り捨てですから、企業がますます弱体化していきます。

②リストラのネック…

リストラ（人減らし）で何がネックになっているかというと、残った人なのです。辞めた人はその時に恨みつらみを言って辞めていくだけです。

しかし、残った人が「今度は私か」と思うと、どうしても会社の上司の顔色ばかりを見るようになって、お客さんの方を見なくなってしまう。リストラで最も難しいのは残った人なのです。企業が今まで安易な方法をとりすぎた。それは、せっかく大事な人を入れたのに、企業の勝手で辞めさせているのです。リストラは最後の最後の手段にすべきです。これからは、簡単に人を入れるなということです。簡単に人を入れて、簡単に辞めさせると、残った人が不安になるし、企業に不信感を持ち続けます。身勝手な企業も多いのが実情です。「当社の定年は60（65）歳です」という約束は忘れてしまったのだろうか。

③真の顧客志向とは…

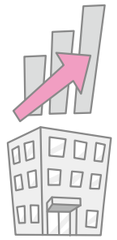
企業から大切に扱われていない従業員は、顧客を大切に扱うだろうか。従業員を大切にすれば、従業員が顧客を大切に扱い、企業は成長していくものです。顧客志向とは従業員志向なのです。企業が成長するには、経営者が真から人（従業員）を好きになってほしいのです。

❷ 企業のあるべき姿とは

①企業経営とは…

企業とは、共通の目的を達成するための「目的集団」であり、「仲良し（生活）集団」ではありません。

企業経営とは、顧客（市場）が認め・必要とする製（商）品、サービス・技術を提供し、その価値（付加価値、利用価値、使用価値、希少価値など）に対して代金をいただき、それを元手にして、より良い製（商）品、サービスを継続して提供することにより、永続的に社会に貢献していく活動をいうのです。

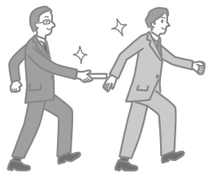


②企業の存続が最優先…

企業のあるべき姿は、企業の存続（永続）しかありません。企業の存続が何事にも優先します。存続するためには適正な利益を出さないといけない。

個人の生活は、企業の繁栄の上にしか成り立ちません。国（日本政府）、地方公共団体も公務員も企業の存在がなかったら何ともなりません。皆がもっと企業の方を向かないといけない。企業が利益を出し、税金を支払い、雇用を創出しているのです。

企業（個人事業）の利益（所得）を集めて分配しているのが政府だと思って下さい。企業は、利益を出してこそ存続の価値があるのです。



❸ 企業（お店）は人の集まり

①企業は全て人ですから、企業は人の集まりです。例えば、コップにビールが半分入っているとします。社長、役員という経営者は、コップに半分も入っていると言います。しかし、従業員は、半分入っていないと言います。

人は、自分の立場で都合の良いようにモノを見ますから、見る視点が違ってきます。社長は半分入れたと言いますが、従業員は半分入っていないと言っているのです。どちらも正解ですが、全く見方が違う。双方正しいことを言っているから厄介なのです。

②人というのは自分の立場で、例えば企業の立場、お客さまの立場にしろ、あるいは経営者の立場、上司の立場、部下の立場、夫の立場、妻の立場によって違うものなのです。人は、自分の立場や役割によって自分に都合が良いようにとってしまうということが、「人の本質」だと思って下さい。社長の見た目の高さ、範囲は、全従業員が見ているものと同じ物と思っていては駄目なのです。社長が見たものが、全ての従業員は同じレベルで見ていないということです。

③十人十色⇒人はそれぞれ異なる好みや考え（個性）を持っていること。類語に「各人各様」「三者三様」「百人百様」。

④多様な人材が集まることで、多様な視点や価値観が融合し、新しいアイデアやイノベーションが生まれやすくなります。

特に、専門的な知識やスキルの違いは、よりクリエイティブな問題解決へと導く可能性が高くなるのです。

※参考文献：「リストラ・休職・解雇の実務と手続き（アニモ出版）」＊本文とは異なる説もありますのでご了承ください。＊イラストはイメージです。

大野（おおの） 実雄（じつお）
中小企業診断士・販売士

●プロフィール
メーカー、経営コンサルティングファームを経てオオノ経営労務事務所開設。「変化には変化でしか対応できない」を企業支援の基本としている。著書に「売れるように売れば必ず売れる」「働き方・生き方こころの軸」「勝つ企業」等がある。