

## 未曾有の危機に中小企業はどう対処すべきか

財団法人大阪科学技術センター  
ATAC 運営委員長 梶原孝生

### ◆今、経営の神様に教えられること

百年に一度とか言われている大不況、リーマン破綻から始まって津波の如く世界を襲った不況の波は、大企業を今までにない形の対応に苦慮する嵐が吹きまくっています。これがじわじわと中堅・中小企業にも影を落とし始め、ATACのクライアントの諸企業も日夜たいへんな対応に追われていることと思います。

注文の激減に襲われている今日、この対応にどう対処するか、経営者の皆様方のご苦労は並大抵ではないでしょう。先ず在庫の圧縮、生産計画の厳格な見直し、更には雇用問題からワーキングシェアなどに取り組まれていることと思います。

こう言った環境下で、経営の神様と呼ばれた故松下幸之助の著作がいま読み直されたりテレビでも盛んにとりあげられています。松下幸之助の著作は、確かに今のような危機的な状況下では多くの示唆を与えてくれます。

経営者としての不退転の覚悟や自己責任の所在、慣習を打ち破る覚悟など、数多くの教訓が得られることでしょう。既に読まれておられる方々も多いと思いますが、今こそ再度読み直して見ることをお勧めします。また実際にそれらを既に実行に移されておられる経営者の方々も多いかも知れません。ところが、ここで充分考えなければならないのは、その先のことです。

### ◆次に来るビジネスチャンスのために

大手企業で在庫の整理が終わったときには、また、この経済環境が好転し始めると、必ず予想外の大きな注文が飛び込んできます。在庫の

不足から、今度は予想もしなかった数量の注文が、それも緊急に出てくる可能性が十分に考えられます。

従業員を削減し、その場の収支改善を図ったままでいると、この急激な注文増加に対応が遅れる懸念があります。急激な回復で注文が急増したときに、この対応が遅れるとビジネスチャンスを失ってしまう恐れがあります。この問題を考慮しておかないと、あとの祭りとなる恐れが眼に見えています。

注文が激減した現状で、先ずは無駄の排除を徹底的に追及しましょう。そして、生産現場の時間的な余裕が出来たら、このときにこそ現場の見直しのチャンスです。

### ◆実行への強い意志を

松下幸之助の言葉ではありますが、傘をさして雨を防ぎ、この機会を更なる発展のチャンスと受け止めて、前向きに対処することがもっとも重要です。ATACがその支援をいたします。今こそ革新のチャンスです。現場の改革、経営の革新を前向きに捉え、お互いに頑張りましょう。

これらのことは良く言われている事かも知れませんが、しかし、言われているのと、実際に実行することには大きな違いがあります。実行するには、はっきりとした経営者の強い意思が必要です。先を見据えた戦略の建て直しに立ち向かいましょう。ATACが真剣にお手伝いを致します。