

「不況もまた良し」と思える経営者が大きな変革を実現できる理由

人材は超売り手から買い手市場に「雨がやんだら傘をたたむ」

昨年の今頃は人材の超売り手市場が続いており、多くの中小企業経営者が採用難に頭を抱えていました。

コロナ不況に見舞われている今、最新の有効求人倍率（6月）は1.11倍まで落ち込んでいます。また、日銀短観を見ると、大企業、中堅中小ともに製造業では人余りが起こっていることがわかります。非製造業はまだ人が足りない状況ですが、それも急速に改善に向かっています。

ところが、いまだに「人を採れない」と思い込んでいる経営者が少なくありません。超売り手市場が長く続いたため、その感覚が染みついているのです。

私は、当社のお客さま向けの講演やセミナーでこんな話をよくします。「雨が降り出しているのに傘を差さずにいる人がいます。一方で、雨がやんだのに傘を差している人がいます。みなさんもそうなっていませんか」

雨が降り出したら傘を差さなければだめだし、雨がやんだら傘をたたまないといけません。要するに環境の変化をよく観察して対応しなければならぬということ。意識しておかないと、人間は直前までの感覚をそのまま引きずるものなのです。

今こそ思い出したい カーネル・サンダースの言葉

コロナ不況の今、これまで優れたQ P S（Quality=品質、Price=価格、Service=サービス）の組み合わせを提供していたことで資金力があり、今後のことを考えて、コロナ不況、あるいはアフターコロナの時代に社業を伸ばそうと考えている経営者には「チャンスが巡ってきた」のです。

たとえば、先述のような人材に関しても、今までの売り手市場には出なかつたいい人材が採用できる環境に変わっています。人材採用だけでなく、とにかく今を乗り切る、そして将来のためにできることをとことんやり抜くには決意と実行力が必要です。

ケンタッキー・フライドチキンの創業者カーネル・サンダースは、こんな名言を残しています。

“Do all you can and do it the best you can.”（できることはすべてやれ。やるなら最善を尽くせ）

彼は事業に失敗して無一文になった65歳のときにK F Cのフランチャイズ（FC）展開を思い付きました。そしてFC契約を取るために全米を車で走り回り、1000軒の経営者に断られてもめげずに営業を続けたからこそ、ビジネスを成功させることができたのです。

コロナ不況の今だからこそ、できることはたくさんあります。人材確保はもちろん、組織の変革、それに伴う人員体制の見直し、場合によっては組織の廃止と人員の削減など…。コロナ危機というお題目がある今だからこそ、ある意味、やりやすいのかもしれません。そして、「できることはすべてやれ、やるなら最善を尽くせ」です。

コロナ不況の今こそ変革のチャンスである

松下幸之助さんの生涯を史実に基づいて描いた小説『不況もまた良し』（津本陽著）には、松下幸之助さんが逆境をビジネスチャンスとして捉えて成功した様子が克明に描かれています。コロナ不況がいつまで続くのかはわかりませんが、逆境をチャンスに変えられるかどうかは、経営者が「不況もまた良し」と思えるかどうかにかかっています。言い方を換えると、不況もチャンスだと思える前向きな気持ちと実行力が必要なのです。

まずは、「できることはすべてやれ」です。そして、やがて景気は循環します。コロナ不況を乗り越えて再び良いときが巡ってきたらダム経営（設備・資金・人材・在庫に余裕を持たせた経営）に徹して、次の不況に備える体制を整えてください。

小宮コンサルタンツ代表 小宮 一慶

DIAMOND online 小宮 一慶の週末経営塾より

東北から元気発進！！ワクワク"夢実現"プロジェクト



仕事と生活調和推進企業として
ワーク・ライフ・バランスの実現を応援します