

---

『物流 Weekly』連載原稿

『日本ロジファクトリーの物流ケース・スタディー』

“社長！それは違います！” 第84回

---

<タイトル>

「経営者の仕事」

<本文>

経営者には様々な仕事がある。「これではいけない」と思いながら現業職と兼務しながら経営を行っている社長、先代の会社を「守る」ということに専念している社長、脱サラをして「一旗挙げる」と意気込んで会社を立ち上げて間もない社長など、これも多種多様である。一般の書物などには「経営ビジョンをつくること」が第一に掲げられ、経営計画はもとより、「営業戦略が必要である」とか、「資金計画を作っていますか」など、あるべき姿を提示してくる。確かにこれらは間違いではないし、ある一定の規模になれば不可欠なことである。しかし、それ以前に「経営者の仕事」としてもっと重要なことがある。それは「会社をつぶさない」ことである。

次元が違う話だと指摘される読者もおられるだろうが、昨今、この原点というか当たり前のことを直視できず、表面的な経営に力を注ぐ経営者も少なくない。例えば、目的を明確にできないままのシステム開発や、実体の伴わない認証取得などが挙げられる。こういった経営者の共通点は、当然とも言うべく「倒産の危機」に遭遇したことがないということである。

会社の「衰退」の種は「発展」期に既につくられるという。またその「衰退」のスピードは徐々に加速していき、ブレーキが効かなくなる。経営者は「そんなはずはない」と認識し、自覚するまでにはどんどんとスピードを上げていってしまうからタチが悪い。「会社がつぶれる」ことの直接の原因として（１）資金のショート、（２）行政処分などによる長期的な営業停止、（３）経営者の病気・死亡、（４）売上の約75%を越える荷主からの取引停止などが挙げられる。会社を成長、発展させるシクミづくりと会社をつぶさないシカケづくりのバランスが重要である。

皆さん、会社をつぶさないシカケを3つ挙げることができますか。