

粘り勝ちで生き残る

土壇場で踏ん張る人間力

経営者であれば、誰だって苦しい時期はあるだろう。

そんな状況に陥った時でも、あきらめずに踏ん張り抜くには何が必要なのか。

中小企業の経営をコンサルティングするエスエムイーパートナーズ(東京都千代田区)の川原 寿^{ひさし}氏に話を聞いた。



エスエムイーパートナーズの川原 寿社長。経営コンサルタントとして、破綻寸前に陥った中小企業の資金繰りを安定化させ、倒産から救った数多くの経験を持つ

粘った先に光が見える

経営にはピンチがつきものだ。「資金繰りが苦しい」「取引先が倒産した」「風評被害で商品が売れない」など、企業の置かれた状況によって、さまざまな形でピンチはやって来る。

だが、その度に「もうダメだ」とあきらめていては、経営は成り立たない。ピンチに対して経営者が弱腰や及び腰で臨んでは、社員

たちに動揺が広まるばかりだろう。経営者には、辛い時こそ、踏ん張る力^{ちから}が求められるのだ。

「あきらめることは、いつでもできる。だから、そんな時こそ、あきらめないことのメリットを考えるべき」とエスエムイーパートナーズの川原寿氏は言う。

人は想像を超えるピンチに陥った時、その事実を抱えきれず、視野が狭くなりがちだ。だが手順を踏んで一つひとつ問題を解決して

いけば、やがて光明が差し込むことが少なくない。

支援者が現れたり、大口の注文が入ったり、「あきらめさえしなければ、その先で状況が大きく好転するのを何度も見てきた」と川原氏は語る。

実際、奇跡のような事例もあった。取引先の倒産に巻き込まれたある建設会社では、経営者が資金繰りに奔走していた。だが、メインバンクを変えたばかりだったこの会社には、どこも融資をしきれなかった。金融機関の信用が足らず、融資担当者も「首を横に振るばかり」だったという。

「もう会社をたたむしかない」と、あきらめかける経営者を川原氏は励まし続けた。そして数カ月間の苦しい時期を耐えていた。

すると「突然状況が変わった」(川原氏)という。「個人取引のあった地域金融機関の支店長が代わり、これまでの経緯を丁寧に説明

すると融資に応じてくれた」。

さらに奇跡は続く。国が実施する新しい特別保証制度により、この会社の資金調達が可能になったのだ。今では、この会社は業績を持ち直し、経営も安定している。

「もしも途中であきらめていたら、その先にある奇跡を経験できないまま、終わっていた」と川原氏は語る。

あきらめることは、いつでもできる。「もうダメだ」と思った時こそ、もう一歩だけ努力してみる。その先には、輝ける未来が開けてくるだろう。

土壇場を乗り越えるには……

・努力を怠らない

たとえ逆境でも、前向きに捉えて努力を続ける。するとその先で状況が好転してくる。努力なしに状況は変わらない。

・誠意を持って対応する

状況の悪さを隠し立てせず、顧客や取引先、社員に対して誠意を持った説明をする。状況が伝わらなければ、支援者も現れない。

・感謝の気持ちを忘れない

ピンチに陥ると、自分のことしか考えられなくなりがち。だが、そんな時こそ周囲への感謝の気持ちを伝える。すると支援者も現れる。

Company Profile

エスエムイーパートナーズ
東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館 20F
04-7146-2536 (柏事務所)
<http://www.sme-partners.co.jp/>

“あきらめない”ための必須条件

1 踏ん張り

あともう一步を踏み止まる力

「このピンチは乗り越えられない」と経営者が感じた時でも、冷静に考えれば「まだ打つ手がある場合が少なくない」と川原氏は指摘する。

ピンチの下でも自分の生活水準は以前のままで、浪費を続けていたり、広い土地を保有していたり、自社ビルを自社だけで専有していたり。それを改善するだけで、生き残る可能性が

はるかに高くなる。

生活水準を下げ、土地を売却し、自社ビルの一部を賃貸物件にする。こうした手法で「思ったよりも早く復活する会社もある」という。

経営者が積極的に努力し、浪費に当たる部分を徹底的に排除する。その土壇場の頑張りで、生き延びることができるのだ。



2 意識改革

他人の所為にしない心構え

経営者の中には、ピンチに陥った時に「自分の所為ではない。世の中が悪いのだ」と自己逃避する傾向がある人がいるという。

「だが経営者であるからには、『すべての責任を自分が負う』気概が必要」と川原氏は言う。

たとえば不況や為替変動のような国家レベルの影響についてでも「自分の力で世の中を

良い方向へ変えられるのではないかと前向きに受け止めることが肝要だ。

中小企業の経営者ではどうしようもないことかもしれない。だが、そういう気持ちで前向きに行動する経営者には魅力がある。社員や取引先からも信頼される。些細な困難では揺るがない強い絆が生まれるのだ。



3 参謀の存在

相談できるナンバー2をつくる

創業社長には、長年、苦楽を共にした参謀がいるだろう。だが事業を受けついで後継社長は、先代からの人材を引き継ぐことになる。結果的に後継社長は、自分を支える人材を見出しにくい環境にいる。

「経営の相談相手がいないため、問題を一人で抱え込む後継社長が多い」と川原氏は言う。

ピンチの時、経営者は冷静さを失いやすい。頭に血が上り、怒りっぽくなったり、必要以上に落ち込んで、ふさぎ込んだり。そんな経営者に、冷静な視点でアドバイスできる参謀がいれば、ピンチを克服する方法を多角的に検証できる。信頼して相談できるナンバー2をつくることで、会社が生き残る可能性も高まるのだ。

