

飯島賢二の『恐縮ですが・・・一言コラム』

第110回 「なんぼの利益？」～究極のプロのお金の使い方

「朝起(朝起き)五両。家職(家業に精を出す)二十両。夜詰(夜なべ、夜仕事)八両。始末(節約)十両。達者(健康)七両。この五十両を細かにして胸算用、秤目の違ひなきやうに、手合せ(契約)念を入れ、これを朝夕呑み込むからは、長者にならざると言ふことなし」

井原西鶴の言葉である。商売で成功する「コツ」を述べたものだが、これらは十分、今のビジネスシーンに通用する内容である。

仕事のできる人はたいていが「早起き」である。どんなに夜遅くまで仕事をしようが、このリズムだけは崩さない。西鶴はこの「早起き」に五両もの価値を置いている。しかし、この二倍もの価値があるとしているのは、「始末」つまり「節約」である。大きな売上を上げたいため、一心不乱にがんばる。でもその結果、知らない間に経費をどんどん使ってしまった。どんなに売上が多くても倒産してしまう会社は、我々の周辺にも存在する。当時の西鶴はすでに、売上至上主義への警鐘を鳴らしていた。五十両のうち家職(本来の営業)の半分の価値をこの「始末」に置き、如何にして利益率を上げるかという視点で「商売の道理」を諭していたのである。～中島孝志著『仕事がうまくいっている人が大切にしていること』(2004年10月全日出版刊)参照～

利益があって倒産する会社は、まず無い...と言う事実がそれを証明している。

「それで、なんぼの利益がある？」...これこそが究極の「プロのお金の使い方」といわんばかりの、西鶴の貴重な言葉であろう。

利益率の低い仕事は、それにいつも従事しているものにとって、何となくいつも忙しく、いかにも人一倍仕事をやったような、そんな錯覚に陥るものである。疲労感は抜けきれず、ストレスを溜めながら、やみくもに働いている... 頭から軽蔑する光景ではないが、決して、効率的とは言いがたい。

異常なほど多い外注費、「丸投げ」体制の会社、極端に利益率の低い卸売業務主体の会社、アール(レポート)中心の業務体制、そればかり永遠にこなしただとしても、「虚しさ」は拭い切れない。社内改革による内製化を目指し、付加価値の高いマーチャンダイジング(商品化政策)の展開を図るのが急務といえよう。時にコペルニクスの方向転回、新事業分野への進出、知的財産権の確保と活用等、タイムリーな、しかもスピーディな、それこそ中小企業ならではの対応が、実は最大の武器となるはずである。