

謹賀新年



有言実行 道浦 加代子

健康で楽しい毎日には 栢原 真枝

健康に気を付け頑張ります。

北川 陽輔

日々、明るく前向きに頑張ります。植田きりり

守破離の離が熟してきます。服部雅章

視野を広く持って進んでいきます。鳥居 和生

一日二日の積み重ねを大切にします。南方 裕之

ムとついつと丁寧に取り組みます。成田 夕貴

新しい事にどんどんチャレンジして行きます。熊代 由宏

設備投資と2020年

服部商店のホームページの会社案内に下記の事が明記されています。

2008年 人工乾燥機導入

2013年 モルダ―導入

2014年～2015年 アメリカ広葉樹原木・直の仕入先開拓

2017年 大阪南港・ATCに服部商店の仲間達『バグズオーダー』の出店

2016年～2018年 無垢材の仕上げ商品を展示販売するルームを服部商店本社に整備

2019年 無垢材の直角切りが出来る高性能横切り機械を導入

2019年 働き方改革『女性が活躍する会社を目指す』為の女性専用トイレの整備

来年は干支の始まりの年です。2020年と言う語呂も有っていて良い年にしなくてはならないと思っています。

服部商店は本格的な設備投資を始めて12年が経過しました。そのお陰で激動の変化の時代を何とか生き延びて来られたと思っています。しかし会社を世の中の変化に合わせていくなんで、簡単なことで有る筈が有りません。

岸和田市木材町に服部商店は有りますが、木材町と呼ばれていますが、残っている材木屋の数は最盛期（昭和45年）に比較すると30分の1以下になっています。放漫経営をして会社が潰れたのでしょうか。何故材木屋が要らなくなったのかを客観的に分析すると、多分以下の様な事ではないかと思えます。

得意先がなくなった。木が無くなった。職人がいなくなった。何もかも経費が高くなった。この4つのフレーズは現象面で有り、分析結果には当たらないと思えます。

売上は=客単価(×)客数です。二つのファクターしか存在しません。と言う事は、特に御客様数に対する考え方が間違っていたと思えます。

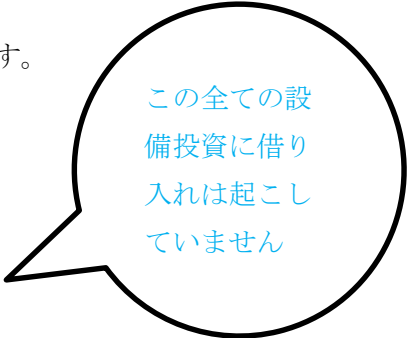
御客様数が劇的に減った事が材木業者の衰退の主な原因だと思います。

客数を増やす手段は色々有りますが、まず川下作戦が有ります。M&Aも有りますが、大企業を除いて日本ではあまり主流になっていません。

しかしこのまま何もせず過ごして時間だけが経過すると結果は野垂れ死ぬだけだと思っています。

2020年は激動の幕開けだと小生は思います。考えられないような事が起こるし、起こす事が日本全体の為に正しい選択肢だと感じています。

我々の様な中小零細業者も何らかの手を打たざるを得ないと思っていますが、服部新聞で、来年こうしますとは書けません。



この全ての設備投資に借り入れは起こしていません

しかし服部商店の夢ではなく、マーケットから我々材木屋はどうあるべきかと言う設問に真摯に答える事を確実にひとつずつこなしていきます。

来年で父が亡くなって16年です。同じくして得意先も大多数なくなりました。得意先がなくなるから設備投資をしたわけでもなく、何となく世の中の流れがこっちからあっちに風が吹いているなーと言う肌感覚で行ってきたのです。

しかし近い将来起こる服部商店の問題は全く改善したわけでも有りません。それが最大の問題『後継者問題』です。2020年4月1日付けで現在の工場長を取締役工場長にしますが、これで解決したわけでも有りません。後継者問題が一步前進しただけです。

11月に北海道出張した時、同業他社の社長から話『息子が美容師から一転会社を継いでくれた』を聞きました。おめでとうございます。とお話すると『おじいさんが一番喜んでいます』と答えが返ってきました。この会社の関係者にも話を聞く機会が有り、『安心して仕事を頼めます』と仰いました。

凄く羨ましいと思う反面、小生の子供に対する接し方が悪かったのか、長男は地方で臨床心理士をやっています。長女も結婚しましたが旦那は車関係のサラリーマンです。次男は2020年に二十歳になります。コンピューター関係の勉強をしています。何を学んでいるのか、まるっきり解りません。小生の考えは4年間の大学生活、もしくは大学院に行ってもなんとか服部商店を継いで欲しいと考えています。1995年に社長就任から25年になりますが、総仕上げの段階に入ったとも考えています。

外部環境がどう変化するなんて、誰も解らないと思います。しかし経営者なら何らかの兆候を感じ少しづつでも舵を切っていくことが求められていると思います。

2020年度の確定した目標はすでに有ります。それにはもう着手しています。まだ皆様に公開する所まで熟成されていないのでお知らせ出来ませんが、2020年度以降急速に『超高齢化・超人材不足』は、我々自身が何をすべきかを冷静に客観的に判断する以外に選択肢が有りません。

初めに書いた『得意先がなくなった。木が無くなった。職人がなくなった。何もかも経費が高くなった』ので材木屋が要らなくなったとは、決して考えません。これは理由では有りません。結果です。

それより考えながら行動する、行動して問題点をチェックして行動する。コンサルが良く使うPDCAとSWAT分析を服部商店に折り込んで行く以外に方法がないと考えています。

人・物・金の3つの要素も勿論考えて行動しますが、コンサルと別れて丸2年が過ぎました。前のコンサルに感謝を申し上げるとともに、コンサルから身に付けたノウハウを発揮することが2020年度の最大の目標で有ると考えています。

コンサルが経営をしてくれるなら簡単です。あくまでコンサルです。考えるのではなく、何を指導してくれた、何を学んだ、何を身に付けた、総合的に覚えた事を書面ではなく形に大きくしていく2020年にしたいと考えています。

ご挨拶

例年でしたら新年号にアメリカ出張の記事を書きますが、今シーズンは出張が新年明けにずれ込みました。そんなことで、皆様に新年のご挨拶にお伺い出来ないため、この場をお借りしてご挨拶を述べさせていただきます。

新年あけましておめでとうございます。

昨年の目標の結果を顧みます。

1、 少子高齢化の為に会社の社員の年齢構成のバランスが取れていることが望ましい。その為の人事戦略を考え実行します。

若返り人事が出来たと思います。★評価

2、 単に女性の活用では有りません。女性スタッフがもっと輝く会社にする事です。それは男性しか出来ない仕事の見直しだと思います。

小生の評価は★評価

3、 障害者の雇用も大事な目標です。その為には、事務所の大規模なリニューアルもしなければなりません。台風21号の復旧が2019年度の後半まで遅れる(超人手不足の為)よう有れば今期の目標にならないかも知れませんが、トイレの大規模な改修等の設計は、やりたいと思います。

女性専用トイレの設置を行いました。★評価

4、 工場長にもう一段階上の違う仕事をして頂きたいので、若者を入れるかそれとも外国人を雇用するのどちらかをしたいです。

これは出来ていません。×評価

5、 全国ネットのインターネット販売をしていますが、今まで行っていなかったモールの活用もします。行いましたが結果が出ないので方針を大きく変更します。

採点は及第点→★でもなし・落第点→×でも無し。

6、 新しい御客様の為のお店の改修も課題だと思います。

年末に初めました。及第点→★評価

1961年の第二室戸台風クラスの21号台風の大きな被害を受けましたが、この対策は1年では無理です。3年から5年間位かけて少しずつ行っていきます。★評価

無借金経営にもう少しの所まで来ています。しかし単純な無借金なら意味がない、潤沢なキャッシュフローが有るの無借金経営です。及第点→★評価

7、 息子に譲るための会社の改善では有りません。少し辛い楽しい。しんどいが御客様が喜んでくれる。そんな会社にすることが、100年以上の歴史を目指す店になると思います。それが実現すれば自然と次男が継ぎたくなる会社になると思います。

着手しました。及第点→★評価

及第点→★

落第点→×

今年の目標は昨年以上の困難が待ち受けていると思いますが

精一杯頑張ります。