

## 1. 中小企業の最大な強みは機敏さ・機動力である

9月16日に第99代内閣総理大臣菅義偉を首班とする菅内閣が誕生しました。7年6ヶ月の長期に及んだ第二次安倍晋三内閣の後を受けての首相就任です。突然の安倍前首相の退陣表明を受けての総裁選出馬でした。菅首相が「日本国はこうあるべきだ」という明確なビジョンがあったのかは不明ですが、目に見える成果を期待したいものです。

さて菅内閣の目玉は何でしょうか。数多く？あるのか知りませんが、私は**デジタル担当相の任命と所轄庁創設**ではないかと思っています。安倍前内閣は新型コロナウイルス感染症対策として巨額な補正予算を成立させ、問題はありましたが国民生活と中小零細企業への支援を行ってきました。

①国民一人当たり一律に10万円を給付した特別定額給付金。**大分市はデジタルではなくアナログで対応**しました。②前年同月比で売上が50%未満となったとき、個人企業で100万円、法人企業で200万円が支給上限の持続化給付金。**この給付金はデジタルで対応したものの、申請条件が複雑で申請した後の給付までの日数が長期化するなどの問題が露呈**しました。③同様に1月（又は3月間）の売上が所定率以上減少したときは家賃支援給付金の受給が可能です。個人企業300万円、中小企業600万円が上限です。**この給付金は全てデジタルで処理されます。しかし処理がとてつもない**のです。

日本経済新聞でよく報道されますが日本社会全体のIT進化度は遅れに遅れています。先進7カ国で最下位、OECD加盟37国でも下位が定位置です。よってデジタル相任命に大いに期待したいところですが、**何と所管するデジタル庁創設は令和4年まで**としているのです。今から1年6ヶ月後！、椅子から転げ落ちそうです。その時には他国はトラックを数周余分に回っていることでしょう。

日本国のトップは即断即決がとてつもない苦手なようです。ミスや失敗を恐れすぎです。中国、韓国、東南アジア諸国は経済発展のうねりを国民が肌で体験しています。**失敗を恐れては前に進みません。失敗経験をバネに大きく飛躍するという気概が必要**です。中小企業は毎日が決断の連続です。「明日ではなく今決断を」を信条としなければなりません。**即断力、決断力が果敢な行動力や機動力を生んでいく**のです。

## 2. 異論・異見を広く拾うことの重要性

日本学術会議が新会員候補者として政府に推薦した105名の内、政府は6名を任命しませんでした。日本学術会議法により会員210名の半数が3年毎に改選されます。「優れた研究、業績がある科学者のうちから会員候補者を選考し、首相に推薦する」とあります。6名には安全保障関連法や「共謀罪」創設の改正組織犯罪処罰法を批判してきた学者が複数含まれています。高い支持率でスタートした菅内閣の失点に繋がりそうな事案です。

本件を会社経営に置き換えてみましょう。**創業時**は創業者メンバーは企業存亡を掛けて困難の中で日々仕事をしています。この時に**周知を集めるのは時間のロス**に繋がります。**トップの指揮下で異論なく一致団結**をしなければなりません。

**この時期を過ぎれば、社内から多様な異見・異論を集めることが重要**となります。会社には競争相手以外に多くのリスクが襲い掛かってきます。**複眼的に多角的に広角的にリスク分析**を行うことが重要となります。**トップの独りよがりにならない為にも異論・異見を訊く姿勢を持ちたい**ものです。この姿勢が**ワンチームを創り会社を強靱化する**のです。

## 3. 書籍の紹介：ワークマンはなぜ2倍売れたか

ワークマンは群馬県に本拠地を置くベイシアグループの作業着小売チェーンです。1980年(S55年)に「職人の店ワークマン」1号店を群馬県伊勢崎市に開業後順調に成長を遂げ令和2年3月期の全店売上高は1220億円(前年比31.2%)と驚異的な伸びを実現。店舗は宮崎県を除く46都道府県にあり、令和2年8月末で880店を抱えています(県内に大分・中津・日田の計3店)。前年の実績は930億円(同16.7%)と2年連続の二桁成長です。

1か月前だったか、日本経済新聞に**ワークマンの損益分岐点比率が40%前半!**という記事を発見しました。**損益分岐点比率は分子を損益分岐点売上高とし分母が実売上高で計算**します。ワークマンの「売上が半減しても利益が出る!」という体質に驚愕です。ちなみに私は損益分岐点比率を80%前半にと経営者に助言しています。何故なら15%の売上減少は起こりうる可能性が高いからです。

この様な**驚きの利益体質をどんな手段を用いて構築したのか?** この著作では物語風にその背景を窺い知ることができます。