



株式会社MANIX  
代表取締役社長 松田 茂樹

春を迎え、なんとなくさきさきとして参ります。  
皆様におかれましては、基々ご健勝にてご活躍のことと、心よりお喜び申し上げます。  
また、平素より格別のご愛顧お別立てを賜わり熱く御礼申し上げます。  
さて、今回から紙面を通じて「経営」について考えていきたいと存じます。  
今回が第一回目ではばらシリーズで掲載致しますので、おつき合い下さい。  
また、少々生意気なことを申し上げるかもしれませんが、精一杯の気持ちを汲み取り頂ければ幸いです。

### 第1章 経営をするとは継続をすること

#### 【1】変化への対応

##### ①日本経済のゆくえと業界と自社

「循環型経済」、「バブル経済」、経済学者は名称を付けながら経済状況を分析しています。また、経済学は将来の傾向を予測することが出来るとも言います。ここでは、グレゴリー・クラークという経済学者の日本経済に対する見解をベースにお話をさせていただきます。彼は、日本政府の経済政策について論じる前にもっと重要なことは、社会構造に大きな問題点があると言います。そこで、まずは日本社会の構造的な問題点について申し上げることにいたします。最近「少子高齢化」という言葉をよく耳にされると思います。2007年頃から人口減少が始まると言われています。さらに団塊の世代が定年を迎えるということが問題に拍車をかけます。すなわち、労働人口の減少という現実です。労働人口の減少は、需要を減少させ、国民総生産の成長を抑制します。したがって、今より経済状況はどんどん悪くなっていくことを意味します。さらに、社会保障制度への不安も含めて貯蓄率が高すぎて需要が不足しています。政府はこれらの事実を分析し、その原因を追求し、対策をこじなければなりません。そして同時に経済政策をこじなければならないのですが、いずれも無策で成り行きにまかせていくようです。ここで、この点を深く掘り下げても私達の日常にはあまり影響しませんので、ここではこれらの現実をしっかりと受け止める必要があることを確認するだけに止めます。ここで私達には気付かなければならないことがあります。これらの問題は日本全体のことであり、私という個人を取り巻く状況は日本全体と全く同じか?ということです。答えは「いいえ」です。傾向は存在します。しかし、私たち一人一人には全く異なった状況であることを知る必要があります。そこで、私たちの条件といえますか、身のまわりにその視野を絞ることにします。まず私たちが、大きくは住宅産業・建築業界にあり、しかも小さな地域社会、すなわち自宅や会社(商圏)を生活の基盤としているのです。我々の需要を構成するのは「住宅」です。住宅には大きくは新築と増改築(メンテナンスも含む)の二分野に分かれます。新築市場は幸いにも思ったより堅実に推移をしています。やはり国民は老いても若きも「自分の家」に対する強い憧れがあるのかもしれませんが。私の理屈では、両親がそれぞれに家を持ち、一人っ子同士が結婚すれば家は1戸不要になるのですが、どうもこの新しいカップルは「自分の家」を持ちたがるようです。しかし、残念ながら将来は必ず新築は減少していきます。なぜなら人口が減少していくのですから。

次に増改築について目を移します。これは確実に増加傾向を示しています。ここで少し統計学の話をする。例えば平均年齢を用います。ある街に住む人々の平均年齢を計算する時、全員の生年月日を調べ、調査するのが正しいのですが、100万人の人口があるとすれば大変な作業となりますので、何人かの人を無作為で選び計算する方法をとります。この時に選ぶ人数ですが、10人より100人、100人より1,000人と対象を大きくすることによって、その精度が上がることは想像がつかます。わざわざこの様な話をしたのは、増改築需要の数字的な裏付けはこの統計学を利用したもので、私たちが種々の数字を読む時に、この考え方が必要だからです。では、本論に戻ります。2005年度の増改築市場は、約8兆7,100億円と見込まれ、戸建が全体の74%(6兆4,500億円)とされています。(’04.5.28電波新聞)ここで算数を一つ。全国の住宅数は5,387万戸、世帯数は4,722万世帯です。では一住宅あたりの年間増改築に使われる金額は約162,000円、一世帯では185,000円となります。では皆様の周りではどのくらいの需要が予測されるのでしょうか。周囲半径4km以内に1,000戸の住宅があれば1億6,200万円、900世帯あるとすれば1億6,650万円の市場規模があるということになります。役所に行けば簡単に住居数か世帯数は手に入ると思いますので、一度調べられたらどうでしょうか。その様な背景を元に経営を考えていけば、ちょっと面白いかもしれません。

##### ②絶対と真理と事実

ここでは、言葉というコミュニケーション手段を手に入れた人間という動物が思い悩む姿について話してみたいと思います。これが経営とどう結び付くのかと思われるのですが、最後はうまく結び付けます。

私たちは「絶対」という言葉をよく使います。何かを頼まれた時「いや」を強調するために「絶対いや!」と言いますが、そのわりには相手の思い通りにさせてしまったという経験は数多くあります。では人間あるいは動物にとって「絶対」とは何かということですが、私は「死」のみであると考えています。なぜなら人間をはじめ動物すべてが逃れることのできない事実だからです。それ以外のものはすべて人間が作り出している概念あるいは相対的なものといえます。1日は地球が自転する長さであり、1年は地球が太陽のまわりを1周する長さです。うまく考え出されていますが、科学の進歩によって変化してきて今に至ったのです。すなわち「死」以外のあらゆる事実はすべて相対的なのです。そして、相対的なものは、個人の考え方、あるいは行動によって結果がすべて異なるものとなるということに気付いていただきたいということです。そうはいっても、人間の力、個人の力ではいかんともしがたいものであるではないかということになります。それが真理とは原則とか法則とかといった言葉で表現されるものです。先ほど申し上げた時間とか年月といったものもその一つであると考えます。ここでは人生観・哲学について論じるのではなく、あくまでも経済活動についてですので、そちらに視点を移します。

ここでよく用いられる例を申し上げます。南国へ靴を売りにいったセールスマンが2人。彼等が見たものは「裸足で生活している現地人たち」です。そこで2人は全く異なった見解を本社に報告しました。1人は「ここでは靴を履く習慣がないので、靴は売れません」もう1人は「現地人達の靴を履く事を教れば、大量に靴は売れる」です。どちらが正しい見解であったのかは、後にならなければ解りませんが、ここでは後者が正しいと言いたい訳です。事実は1つですが、考え方は2つです。前向きに考えることによって、成果を得る可能性がある事を言いたいのです。まとめますと「私達にとって唯一絶対なもの『死』のみであって、この世でおこる死以外の全てのことは、人類が考え出したものであり、中でも我々の力で変えがたいものが原則や真理として認識されている、そして目前で繰り返される事実は一つであるが、それを見て判断をしていくという考え方は個人によって異なるが積極的、前向きに考えることによってすばらしい成果が得られる」ということになります。

##### ③私達の存在意義を明確に短い言葉で表現する

今さらと思われるでしょうが、古代では人間も自給自足でした。いつ頃からか、特技を中心に職業が生まれてきました。例えば着物を作るのが上手な人に集落の人達が着物作りを依頼し、対価を支払うといった様にしてです。そして技術が、親から子供に伝承される様になり、年月が経過して行き、今日のように生活で不足する「もの」や「こと」をお互いが補充する専門職が形づくられてきたのです。規模の大小や社歴の長短はこの世の中の変化とともに需要と供給のバランスで形成されてきました。世の中の事をいとも簡単に言うことは、大変乱暴ですが、ここでは許される範囲と存じます。

では我々の業界に目をうつしてみることしましょう。大工さん、水道屋さん、材料間屋さんきつと前途のことで形づくられてきたと思います。では現在から将来にかけてどの様になって行くのでしょうか。人間が今と同じ様な生活もとも根本的なところでの雨風をしのぎ、食事をし、排泄をするという生命を維持して行くことをやめない以上、我々の業界はこの世の中から消え去ることはありません。需要が約束されているのに廃業や倒産におい込まれる会社があるのは何故なのでしょう。理由は需要と供給のバランスではないのでしょうか。前にも述べましたが、需要は減少しています、これからも減少しつづけます。したがって供給する例が淘汰されて行くのです。だから「サバイバル(生き残り)の時代」と言うのです。では、どの様にして生き残るのでしょうか。結果(生き残りに成功した)は後日ではないと分かりませんが、今はどの様に決断をし、行動を起こすかということが大切です。私は、決断の時だけでなく、いつでも会社にとって大切なことは、自らの存在意義を問いつけることだと考えています。そして明確な言葉として表現され、仲間がその事を理解していることが大切だと考えています。「私達の会社は、何故この世の中に存在を許されているのでしょうか」この問いに対し、いつも適切な考えが表現できれば、日々の行動に1本の筋が通り強い会社として存在を許されると考えるのです。蛇足ですが答えは状況によって変化することもあります。もう一つ蛇足ですが、弊社、MANIXは「快適な住空間の提供」を存在意義として掲げています。皆様はどのように表現されますでしょうか。