



新年、あけましておめでとうございます。



株式会社MANIX
代表取締役社長 松田 茂樹

皆様におかれましては、お健やかに新しい年をお迎えになられたことと、およろこび申し上げます。昨年、皆様にとってどのような一年だったでしょうか。そして、本年はどのような一年になるのでしょうか。私は、どのような状況になっても今が最良と、明るく元気に過ごしたいと存じます。年頭にあたり、第5次3ヶ年計画(2007.1~2009.12)と本年の経営計画についてご報告を申し上げます。ご理解をいただきたく存じますとともに、参考になればとも存じます。私たちはお得意先の皆様や仕入先様から、より信頼をいただけるように努力をいたしますので、ご指導、ご鞭撻をお願い申し上げます。

1 経営環境

我国は、敗戦の60年前、廃墟の中から驚くスピードで、規模で、経済的成長を遂げてまいりました。そして、インフラ(電力・ガス・鉄道・空港・道路など社会資本)整備も進み、豊かさを手に入れてきました。「経済(金銭)的豊かさ」が、人々にとって最も大切なことのように錯覚をしてきました。そして今、多くの不幸な事件の報道に「心の大切さ」を痛感しているのではないのでしょうか。とても大きな変化と言えます。加えて、少子化、高齢化社会の行く先は、人口減少社会の到来です。これもまた、私たちにとって未知なる世界です。

このような社会的背景の中で経済的な傾向についてまとめますと、

1. 経済成長の停滞もしくは後退
2. 社会保障費・税金などの増加により個人の可処分所得の減少
3. 将来の不安からお金が貯蓄にまわり、消費行動が鈍る
4. 公共事業の縮小
5. 企業業績・個人所得をはじめ、あらゆる面で格差が拡大する
6. 大企業でのリストラの完成・団塊世代の定年退職などで若い人たちの雇用が活発になり、中小零細企業にとっては雇用が困難となり、人手不足や人件費の上昇といった現象が起きる
7. 石油・原材料の値上がり、環境改善への投資の義務化・金利の上昇など、コスト高となり収益力を圧迫する



以上のようなことではないでしょうか。明るいことが少ないのは、経営者はいつも「不安」であることの証とお笑いださいます。すなわち、私たちが共通認識として持てるものは「長期間にわたる不況感」ではないでしょうか。

しかし、この現象は本当に悪いことかといえれば私は必ずしもそうではないように思うのです。「本物だけが残る」「正しいものだけが残る」こんな時代が来たと言えるのではないのでしょうか。楽な方がいい、厳しければ厳しいほど迷い、楽な方を望みます。しかし、この時期をたゆまぬ努力で懸命に生き延びれば、その先には本物としての成果が手に入ると信じています。MANIXは努力します。懸命に生きます。

2 3ヶ年計画について

MANIXは「快適な住空間を提案・提供する」を理念にお得意先とともに行動します。

「新築からメンテナンス・増改築」と言われて久しいのですが、その速度は別にして確実に変化をしています。この変化はどなたでも実感をしておられる事と存じます。ただ、メンテナンス・増改築といった需要は、数ある商品やサービスの中から、エンドユーザーの気まぐれな決定から発生するもので「本当にあるの?」と思われがちなのです。そして、従来のように営業活動をしかけていく相手ははっきりしないので難しいものです。しかし、これだけ多くのメーカーが、あるいはTVの番組で取り上げられるのですから、存在をしていることは確実なのではないでしょうか。なによりも、初めにも申し上げましたように皆様が実感をしておられることと存じます。

そこで弊社は、お得意先とともに増改市場への深耕を営業の大きな柱として展開をしてまいります。

一方、企業は健全な経営を維持していくために、安定した利

益の確保が求められます。今までのように「売上の増加による利益増加」ということが不可能となったからには「出するを制する」すなわちコスト削減を毎年継続して実現しなければなりません。そこで、社内では「コスト削減」をテーマといたします。そして「少数精鋭」での経営を実現するために「人材の人財化」をテーマにいたします。

3 平成19年度(2007年度)経営計画について

3ヶ年・本年度ともに、テーマを「革新」—技術・マーケット・仕事のやり方・売り方・情報提供の仕方など、業務システムを徹底的に変革すること—といたしました。

営業面では「お得意先様が弊社に何を求めておられるのか」を理解し、そのニーズにこたえるにはどう行動すればよいかを考え、行動をいたします。

① メンテナンス・増改築市場にチャレンジをされるお得意先様には、その地域社会で「お客様の笑顔に出会う」をテーマに、共同で市場深耕をさせていただきたく存じます。そして、MANIXの考えをお得意先様にお伝えし、経営理念で合意をし、その行動計画に合意をしていただけたお得意先様と一体となって営業活動を行います。増改築市場でのキーワードは「コミュニティーを形成しなければビジネスは成立しない」であると、ずいぶん以前から主張し続けています。したがって、行動計画の中心は、コミュニティー形成のための行動で、日々の積み重ねが大切で、本当に地道なもので根気のいる事です。しかしこれしか方法がないのです。そして、共に行動する証として、リスペースショップ・リスペースクラブなどを組織し、入会をしていただき、営業支援をさせていただきたく存じています。充分ご理解をいただいて、お仲間にお入りください。大歓迎です。

② 業務システムを分析し、コストダウンを徹底し、より強い経営体質を実現し、お得意先様のあらゆるニーズにこたえられるように努力をいたします。「コスト削減」すでに数々の方法で取り組み、それなりの成果を出してきておられると存じます。しかし、前項でも申し上げましたが、売上高(完成工事高)の増加で利益を増やし、コストアップを吸収するといった考え方ができない今では、毎年削減を行い、必要な利益を確保する方法をとらなければならないのです。もうこれ以上は無理といった状況の中から、さらに削減をしなければなりません。そのために私は今までの習慣や仕組みなどあらゆるものを抜本的に変革する以外には方法がないと考えています。MANIXで言いますと、仕入・販売・物流など、仕事のやり方やお得意先へ

の売り方、さらに情報提供の仕方などを、まったく今までと違うことにしなければならないということです。これは1年ではできませんので、3年くらいの期間をかけて実行したいと存じます。もちろんお得意先の満足度が下がることは許されません。

③ 技術講習会や経営研究会を開催し、お得意先様への有効な情報提供をいたします。私が経営に関わるようになってからでも、世の中は変化を続けています、当然ですが…。その時々企業にとって重要と言われるものも変化をしています。今までで最も不思議に思ったことは、コンピューターが普及し始めた頃に「社員よりもコンピューターが重要」と言われたことです。人間が社会を形成し、そこで生活をしているのに、人間を否定するようにコンピューターが大切だとは理解できませんでした。コンピューターは道具として「車」と同じように大切だとは思いますが「人間」を超えることはないかと確信をしています。また、私は何歳になっても知識を得たいと思っていますし、その努力をやめた時、精神的成長(肉体的成長と対比するもの)が終わると思っています。心を磨くと言いますか、学ぶ姿勢を持ち続けていたいと思っています。経営の形態が会社であろうと個人であろうと人数が多かろうと少なかろうと、私はお互いに影響を与え合うのが人間だと思うのです。だからこそ、学び、向上したいという「志」を持ち続けなければならないと考えます。そこで、共に成長を続けるために勉強会や研究会をご案内いたしますので、お時間の都合がつけば、是非ご参加賜りたく存じます。

4 終わりにあたって

MANIXの経営姿勢の根本は、お得意先様との関係を大切に「共に生きる」といたしております。その思いが強く、時として言い過ぎたり、失礼があったり、失笑をかうような事があるかとは存じますが、強い思いをご理解くださいまして、今後ともよろしくご指導賜りますよう、重ねてお願い申し上げます。

最後になりましたが、皆様のご健勝とご活躍を心からお祈り申し上げ、ごあいさつといたします。ありがとうございました。