

職員のみなさんへ一言メッセージ（第99回）

6月に入り、真和館の実質的な新年度が始まりました。今年度は特に、忙しい毎日が続いています。色々な大変なことも有りますが、職員のみなさんの一生懸命さや工夫した取り組みが、私の心と真和館の未来を明るくしています。

さて、私は県庁時代、中小企業振興公社で4年、産業振興財団で1年、現場で企業の支援をしてきました。その中の仕事の一つに、大手のメーカー（発注企業）と地場の中小企業（受注企業）を結びつける仕事がありました。発注企業は全ての仕事を全部自分ですることは、不経済であり不可能です。そこで、自分に代わって安くて良い仕事をしてくれる企業を探します。一方、多くの地場の中小製造業は自分で製品を作り、売するためのノウハウや資金力を持っていません。ただ、特定の部品を加工する技術やノウハウは持っています。

そこで、お互いに、どこに自分が必要とする企業があるのか、探しますが、探し出すことは大変で、たとえ、探し出しても、会うことができません。

そこで、両方の企業を良く知っている中小企業振興公社が、間に入り商談の機会を設けるわけです。商談が上手く行けば、「受注」となるわけです。

商売には「受注する」という言葉の他に、「売る」という言葉があります。「売る」というのは、自社の製品や仕入れた製品を文字通り売ることです。

「売る」場合は、自分で値段を付けられますので、上手く売れば沢山の利益が手に入ります。もし、売れないとなると、在庫の山となり大損です。

一方、「受注する」場合は、下請けですから自分では値段をつけられません。利幅は薄くなり儲けは少なくなりますが、売れ損ないのリスクはありません。

実は、どんな商売・仕事も、突き詰めて考えて行くと、この2つのどちらかに類型に分類され、商売のやり方や経営の重点の置きどころも違って来ます。

「売る」場合は、良い商品でなければ売れませし、売り方も大事で、先を見た創意と工夫が大事です。「受注する」場合は、良いサービスを提供することは勿論大事ですが、発注者に気に入ってもらわねば、仕事を切られてしまいます。

施設の場合も、平たく言えば国や県・市が発注者業で、施設は受注者すなわち下請企業の立場です。従って、儲けは少なく、また、行政から様々な指導や干渉があり、言われた通りにしないと施設運営が難しくなります。その代り、リスクはあまりなく、経営的には安定しています。ただ、長い間このようなぬるま湯の環境に浸っておれば、人は前向きの姿勢が失われて行きます。特に、救護施設は、全ての収入を国や県・市に依存する措置施設です。行政の縛りがきつく前向きな事業に取り組まない、取り組めないのは、ここに原因があります。真和館は与えられた中で、これまで精一杯努力をして来ました。その結果が、今日の真和館です。みなさんの頑張りに、改めて心から感謝します。

平成26年6月25日 真和館施設長 藤本和彦