

「か・け・ふ」と「見えないロス」

1. 伊藤忠商事の企業広告

右掲は、平成30年3月15日(木)の読売新聞朝刊に1頁広告で出ている伊藤忠商事の物です。「稼ぐ・削る・防ぐ」は伊藤忠商事の「商いの三原則」との事ですが、他の企業でも一般人の個人生活にも当てはまる普遍的な物と思います。また、「か・け・ふ」と省略して3文字表現なのも素晴らしく、関西人なら元阪神タイガースの掛布選手を連想して覚えれば忘れにくいものと思います。

まず、「稼ぐ」ですが、「よく稼ぐ商人に必要なものは「勘」という説もあり。商いは相手を瞬時に見抜く目にかかっている。いつも本能を研ぎすませ、一生懸命にコツコツと小さな成功体験を積重ねた先にある勘は、科学でもうまく説明できない説得力がある。」と注釈しています。

次の「削る」は、「削るは商いの基本。余計な支出。無駄な会議。不要な接待。多すぎる残業。削る、削る、トントン削る。それは終わりのない掃除のようなもの。徹底すれば、低重心で隙のない商いの姿勢を保てる。削ることで生まれるものが、尊い。」とあり、

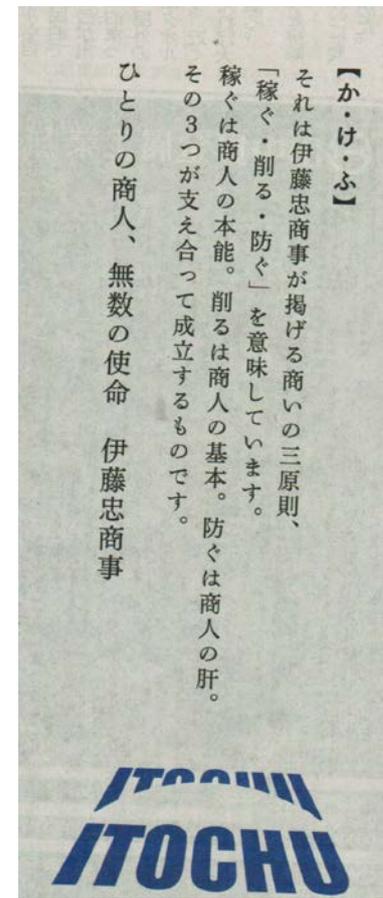
最後の「防ぐ」は、「防ぐは、稼ぐ・削るよりも難しく最重要。サッカーの試合で1点の負けを取り返す苦労があるように、損した分まで稼ぐことがいかに大変か。1億を稼ぐより、まずは1億の損を防ぐ。防ぐと稼ぐは表裏一体。防御こそ最大の攻撃なり」としています。

そして、「【か・け・ふ】それは伊藤忠商事が掲げる商人の三原則、「稼ぐ・削る・防ぐ」を意味しています。稼ぐは商人の本能。削るは商人の基本。防ぐは商人の肝。その3つが支え合って成立するものです。ひとりの商人、無数の使命 伊藤忠商事」と締めくくっています。

2. 「か・け・ふ」に学ぶ

超一流商社の企業広告ですが、「商いの三原則」として分かり易い表現で訴求しています。「稼ぐのは本能」というのは合点がいきますが、「削るは商いの基本」は意外に思いました。トヨタをはじめ製造業ではコストダウンを重視していますが、商社でもコストについて徹底しており「終わりのない掃除」と表現して「低重心で隙のない商いの姿勢を保てる。削ることで生まれるものが、尊い。」という点は商人としての生き方も示しています。そして、「1億を稼ぐより、まずは1億の損を防ぐ。」という防御の戒めが渋いと思います。

私個人的には、「削る」で「終わりのない掃除」という事が貫かれているコスト意識が素晴らしいと思います。「3つの‘ム’」として、「ムダ・ムラ・ムリ」を徹底して取るという事が商社でも実践されている事に感銘しています。人の世界は、少し緩めると際限なく緩んで歯止めが効かないので、永遠に「削る」を意識して行動化して行く必要があるのです。まるで、工場の原価低減活動のようですが、基本は同じという事を実感しています。



3. 「削る」と「断捨離」

通常、企業も家計も個人においても節約という事を徹底されていると思いますが、現UQモバイルの創業者千本倅生さんが「1銭にこだわらないと心がバブルになる」とおっしゃっていたのを思い出します。1円の100分の1に過ぎない事ですが、それでも、意識しないと心が緩んで行くという事です。通信関係なので1銭でも使用者数が多いのでバカにならない金額に膨れるという事もあつての話と思います。

大阪人は「これ、なんぼにしてくれる？」と訊く事から始まる習性がありますが、本当に「値切って、なんぼ」という世界です。私は、小さい時に本屋さんで値切って笑われた経験がありますが、幼い頃から身につけていたと思います。しかし、今の若い人たちは値切らないようになってきたと思います。だんだんと全国共通のようになって行くのかも知れないと思います。少し寂しい気分ですが、豊かな社会では取捨選択しないと支出が嵩むようになります。今の若い方は、スマホに集約しているようで、クルマやTVなどには金をかけないようです。このように、取捨選択すると「削る」ようになり、「断捨離」という言葉が流行ったように持たない文化になりつつあり、個性という多様性が働き画一性がなくなっています。

私個人では、70才近くになって欲しい物が少なくなっています。例えば、クルマは立体駐車場に入れているのですが、マンションの立駐で一緒に入った世代が35年経過して運転免許を返納するようになり、その上、経年劣化で立て直しか解体という二者選択なので、いつ解体になるかも知れないので、次は7人乗りのワゴン車と考えているので、解体までと愛車は16年物になっています。今、仮に立駐が解体になったらカーシェアを選ぶかも知れないと思っています。ホンマにシルバーも持たない選択になって来ているのです。

4. 「防ぐ」と「埋没原価」

トヨタ方式を学んだ中に「埋没原価」という言葉がありました。償却済みの機械は古くなっているが、少々手間がかかっても問題なく稼働するのであれば、機械代はタダなので原価が低くなり、その分、儲かるという話なのです。治具などを工夫すれば、古い機械でも間に合うので、NCのような高機能な機械を買うというのは天秤にかける必要があるという事です。この考えは、京セラの稲盛さんの著書にも出ており、「工夫する」は製造業に共通しているように思います。

伊藤忠は「防ぐ」は損失で表現していましたが、私は見えないロスを防ぐ事が大切と考えています。一生懸命に働いている姿は尊いのですが、やり方を変えれば楽になるケースが多いのです。私は、業務改善をメインにしていますが、企業には見えない「3つの‘ム’」を延々黙々としている行っている現実があるのです。「ムダ・ムラ・ムリ」なのですが、当の本人は気づかないのです。気づかない事は「見えないロス」なのです。これを顕在化する事で「3つの‘不’」(不足・不満・不便)に変わり積極的になるのです。これを改善の「3つの‘不’」と呼ぶのです。

また、「埋没原価」という考え方には、代用する、つまり、今ある物で済ます意味があるのです。現在は、マニュアル世代が多く、何事も説明書や手順書にある物でやろうとする傾向がありますが、その度に必要な物を調達すると物だらけになってしまうのです。私の経験ですが、自宅で「おでん」をする際に大きな鍋がなかったのですが、てんぷら鍋があったので油を処理して代用したのです。三男がびっくりしていましたが、昭和世代には当然の発想だと思います。

伊藤忠商事の「か・け・ふ」をテーマに「削る」や「防ぐ」について考え、「断捨離」や「埋没原価」そして「代用」という事をご紹介しましたが、このような柔軟な思考回路を持たないと千本さんの「心がバブルになる」状況になってしまいます。気をつけたいと思います。