

みんなに公平か

今回は、四つのテストのうち、みんなに公平かについて述べます。これは主に、協業者や、下請け関係の健全育成ということに繋がります。

公平で友情に満ちた関係を保っているかどうかということになります。元請けの力が強いと下請けに対しダンピングを強要したり、バックリベートを要求したりということが起こってまいります。然し、下請けからあまり搾取すると、実は自分の企業の商品供給力が弱体化されているということを忘れがちです。従って、共存共栄で下請けが十分成り立って行くような所得というものを必ず保障してやる必要があります。下請けが競争力を持ち得てこそ元請けが潤沢に生産を拡大していけるのではないのでしょうか。

さて、ハーバート・テラーが「四つのテスト」に従って会社再建に乗り出した時、事務用品の印刷を入札にかけたところ、とびきりの安い値で入札した印刷会社があり、文句なしにその会社が落札することになりました。印刷会社の社長は、会社に戻って再検討してみると試算の基準を間違っ 150 ドルも安く請負ってきたことが判明しました。「しまった。これでは儲けがないばかりか、みすみす 150 ドルの損で場合によっては会社が潰れるかも知れない。自分の落ち度で相手には責任はない。相手も潰れかかった会社でどうにもならないだろうが、一応、話だけはしてみよう」と思いハーバート・テラーのところへ持ち込んできました。一部始終を聞いたテラーは「よく判りました。しかし、会社は役員会の決議で動いているので今すぐ返事することはできません。次の役員会に諮ってみましょう」と答えました。

さて、役員会ではいろんな意見が出ました。「人の面倒ばかりみてはおれないよ。うちが潰れかかっているんですよ。向こうが間違っているんで、うちには責任がない。契約は契約だ、契約通りにやってもらうべきだ」「向こうが誤算した見積もりを出して、値段を上げてくれと言うのは筋違いではないか」など強硬な意見が出ました。ところがある役員は、「社長が着任した時、会社の経営を四つのテストに従ってやろうと約束したばかりではないか。四つのテストに照らせば、公平の原則に反することになりはしないか。人を泣かせてうちの会社だけの得を計ったんでは、そのような儲けは決して長続きすることはないだろう。」と発言しました。その結果、うちもきついが、せめて損だけはさせないよう 150 ドルの増額をしてあげようと役員会で決議をしました。

この情報が業界全体に広がり、「あそこは下請けをむやみやたらにいびる会社ではない。この会社のためならば、一生懸命やろうじゃないか」ということになり大いに盛り上げてくれ、テラーの会社は立派に再建されました。