

平成30年3月

売上1年、利益3年、人10年

経営者の心得として、(株)日本経営の菱村先生より教えて頂いた言葉を今日のタイトルとしました。 まづ人を人財と考える人が育つまでには、10年か20年はかかる というふうに考えるということです。環境整備をしたり、給与規程、人事評価制度等に人財はすぐには育つかというところではなりたいと思います。私の尊敬する鍵山秀三郎さんでも全社員が掃除に参加するようになってからは10年以上かかっています。3月3日に高輪チーゼル株式会社様の経営計画発表会がありました。新社長(娘むこ)より、人を大切にする経営をする。今年日本一を一番大切にしたい「会社大賞」に挑戦する。また10年後の業界の変化を見据えた長期事業構想が、社長1年目とは思えない堂々とした立派な発表でした。全社員がこの社長についていこうと思つたと思います。私は20年以上この発表会に毎年出席していますが、今年ほど感動した発表会はありません。私と杉崎会長は中小企業家同友会で知り合い、共に経営計画書を作り発表会をやっています。発表会の最後は10年前、20年前、30年前を知る社員が当時の状況がわかるといふ状況が話してくれました。そして現在がいかによいのか、この会社で働いていることが幸せて、これも杉崎会長の挨拶、掃除、朝礼、夕ナフ体操、ITスキル研修等により、自分から率先して社員教育してくれたおかげだと話をしてくれました。会長、社長と社員の心が一体となっているのが私達も全社員を感動させてくれました。経営計画発表会は20年以上やっていますが高輪チーゼルさん(第68期)のよき歴史のある会社ほど先代からの社風があるから大変な苦勞をして社員教育されたと思います。古田土会計も今年が36年目ですが、経営計画書による社員教育で人財が育ち、経営理念が浸透してきたのは、この10年前位からです。社員が育ってきたから、グループ全体の代表も現事務の飯島に話すことができます。事業承継を65歳でしたのは、人を育てるためであり、社員と家族に安心してもらうためです。社長業は大変なことも多いのですが、多額の給料も自分で決められるし、人事権があるから社員は自分の言うことを聞く、自分が尊重されるので長くやっているのが辞められなくあります。社長は自分で決定して実行しないと誰も言ってくれないので、私は経営計画書に書いておきます。利益3年とは、高収益型の事業構造をつくるのに3年か5年はかかります。会社が長期的に儲けるためには、中期事業計画により、差別化された商品、サービス、ビジネスモデルを3年か5年に1つは成功させると会社は成長していくということです。何回も書いてるのでここまで。売上1年とは、営業力のことで、営業がうまくいけば会社は1年で売上は大幅にアップし、利益が倍増することもあります。大口の得喪失が獲得できたときにはおとっまに売上はアップはす。私は営業戦略としてランチエスター戦略を勉強しました。この戦略は、別名、弱者いじめの戦略と言われ、強者は弱者をたたくてより強くなる。弱者は強者と差別化できる市場の戦いというのですが、私達中小企業では具体的に現場でどう活用するのがよくわかりません。会社でうまくいっていることがランチエスター戦略に存在しているというのが現実です。そこでお勧めなのが、質内型営業です。青木毅さんの「なせ、相手の話を『聞く』がけで営業がうまくいくのか」(サマウ出版)を読んで私がメモしたのを社員が持参します。この本は、あなたのお役に立つという生き方の本だと思います。営業マンがお客様に売るのは、商品ではなく「解決策」のためにお客様がどんな問題を抱え、どんな欲求を持っているのかわからないとわからない。そのために質内する。商品はお役に立つの手段。質内型営業は、人格を変えるのではなく、あくまでも表現を変えるため、やり方伝える方を変えるので謝りもできる。営業はソルマを課すことにより売するための技術では社員のお心がおれさまお客様に喜ばれ感謝してもらう営業は仕事が楽しくなります。

古田土 満