

元 氣 の 源 通 信

充実した人生を送るために心・技・体を磨き続ける
共働・共育・共生社会を実現しよう

特定社労士・高齢者雇用AD 深川順次
福岡市博多区比恵町 11-7-701
深川経営労務事務所・(株)グッジョブ
TEL092-409-9257 FAX092-409-9258

(今月の言葉) 小山昇に学ぶ「社長の流儀」

- ① 今いる社員が最高と考え個々に合わせた指導を行う
- ② 商品は顧客のニーズに合わせた絞込みと見直しを行う
- ③ 会社の経営は現金に始まり現金に終わる
- ④ 社長の方から社員に踏み込んで情報を取りに行く
- ⑤ 中小企業の社長は自ら営業して新規開拓を行う

2016年6月号 (第159号)

「1日36万円、3日で108万円のかばん持ち、予約が多く1年待ち」
中小企業のカリスマ経営者と呼ばれている(株)武蔵野の小山社長の「かばん持ち」です。今回はこの小山社長から「人の活かし方」「モノの扱い方」「お金の捉え方」「情報・時間の使い方」について学んでいきたいと思います。

小山昇に学ぶ「社長の流儀」

■今いる社員が最高と考え個々に合わせた指導を行う■

- 今いる社員は駄目だと思っている社長は三流です。今いる社員が最高だと考え、その人の適性に合った指導で社員を育てる社長が一流なのです。
- 優秀な社員を集めれば会社の業績が上がると思うのは、二流、三流の考えです。プロ野球やメジャーリーグでも、4番打者や優れた選手を集めたからといって優勝できるわけではありません。中小企業が大企業から優秀な社員をスカウトしても、今いる社員との能力のギャップがあり過ぎるから、うまくいくわけがありません。自分の会社の社員のレベルに合わせた組織をつくらうとせずに、もっと優秀な社員がほしいと思うのは間違いです。
- 社長にとって重要な「人」とは、会社の幹部や社員、そして会社を承継する子供のこと。彼らに充分に力を発揮してもらうためには、相手に関心を持ち、コミュニケーションを密にすることが必要です。人は会社経営の要ですから、人を大切にしているかどうかで会社の業績をも左右します。

■商品は顧客のニーズに合わせた絞込みと見直しを行う■

- 良いモノが売れるのではなく、売れるものが良いモノです。
- 一流の社長は、商品を1種類に絞り込みます。そして、年間4割以上の商品を棚から捨て、新しいものと入れ替えているのです。
このように、自社が提供する商品の中で、お客様のニーズが最も高いモノは何かを見極め、徹底的な絞込みと見直しをしましょう。絞り込んだ商品に経営資源を集中させ、更に磨きをかけるのです。それ以外の商品は縮小したり、切り捨てる覚悟が必要です。
- 売れているところに経営資源を集中させていけば、収益は一気に増えます。
- 一流の社長は、常に在庫チェックを怠らず、売れない商品は全て処分します。そして原価を切っても売り切ります。

■会社の経営は現金に始まり現金に終わる■

●現金は会社の血液ですから、これが止まれば会社の経営は成り立ちません。会社の経営は現金に始まり、現金に終わるのです。

●損益計算書(P/L)で利益が出ていても、在庫や売掛金になっていることが多いので、会社に現金がいくらあるのかわかりません。どんなに売上や利益が増えても、会社に現金がなければ会社は倒産します。

貸借対照表(B/S)は会社の財産状況をまとめた表で、それを見れば、資本金や利益剰余金が幾らあって、幾らお金を借りていて、どのように運用しているかがわかります。会社の現実的なお金のやり繰りは全てB/Sに記載されているのです。

●資金繰りを改善したいなら、・・・負債の部はより下位の勘定科目に数字を移すこと、資産の部はより上位の勘定科目に数字を移すことが基本です。

●会社の経営は率ではなく額で考えることが正しい。

■社長の方から社員に踏み込んで情報を取りに行く■

●三流の社長は、お客さまにも社員にも無関心です。社員のプライベートに踏み込むべきではないと言いつけているにすぎません。

●二流の社長は、お客さまには関心があるけど、社員には無関心です。そして「何かあったら報告しろ」とだけ言います。それでは部下は都合のいいことしか報告しませんから、問題が起きたときに手の打ちようがなくなるのです。

●一流の社長は、お客さまと社員の両方に関心があります。そして社員のほうをより重視します。なぜなら、CS(顧客満足度)を上げるためには、ES(社員満足度)を上げなければならないからです。

●あらゆる情報を集めるためにこちらから取りに行きます。部下が社長に報告せざるを得ない場所をつくるのです。武蔵野では毎朝、幹部社員がタクシーで私を迎えに来ます。自宅から会社までに30分間、営業数値の確認や業務の進捗、お客さまの情報など多岐にわたって報告させます。報告は更に社員の細かな情報にも及びます。家庭、住居、恋愛、人間関係などほとんど踏み込んだリアルな個人情報です。

●移動の時間すら無駄にせず、有効に使います。

■中小企業の社長は自ら営業して新規開拓を行う■

●中小企業は社長が率先して営業をしなければなりません。特に新規開拓は社長がやるべきです。社長自ら営業に出れば、相手の会社もわざわざ社長が来てくれたのかと驚き、感激するでしょう。一担当者ではなく役職者が対応してくれる場合もあります。決裁権を持つ者同士なら、回り道せずに商談を進めることができます。

●多くの社長はコミュニケーションを図ろうとしません。朝礼や会議などでただ一方的に指示を出すだけで、後は社長室にこもったままのアナグマ社長では、社員から信頼されないし、会社のために働こうという士気も上がりません。

●なぜ、多くの中小企業の社長は営業をしないのでしょうか。本気で会社を良くしたいと思っているのなら、業績が伸び悩んでいるのなら、居ても立ってもいられないはずですよ。

●社長が営業に出ることで、お客さまも喜んでくれるし、社員の士気も上がります。アナグマの名を返上して、積極的に営業に出れば必ず成果は出るのです。