



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成27年02月23日 第704号「週刊五十嵐レポート」

社員がやめた

2月19日(木)午後より第6期ランチェスター経営戦略セミナーvol.6「組織戦略」を開催しました。参加された経営者に「なぜ、参加されたのか」聞いてみました。「社員がやめた」というのが多かったのです。

テキストの中に、教育者には3つのタイプがあると書いています。教科書を下手に教える人。教科書を上手に教える人。教科書を上手に教えるのはもちろん、学生の心に火をつける人。これは従業員教育にも同じことが言えます。従業員の人生に関心を示し、従業員の心に火をつける社長。

従業員の人生に関心を示さず、従業員の心に火もつけない社長。従業員の人生に無関心、火をつけるより水をかける社長。

参加された社長、「組織作りをする前に社長が頭の中を整理して目標や数値を明確化して、数値で表して確認することから始めます。朝礼や会議で思いを伝えることを徹底してみます。総合的なウエイト付を参考に、少ない資源を効率よく配分していく。社長のビジョンを見せて、社員の心に火をつける」

「従業員がすぐやめることで悩んでいたが、今回のセミナーで従業員の育て方と自社の方向性をあらためて考えることができた。自分に必要な知識を得ることができた」

「長期に渡って職長が離れるのも社長である私に原因があるのではないかと気づかされました。考えるところが多々あります。その一つがトイレ掃除。私は長年毎朝トイレ掃除をしてきました。あるときから社員が自発的にトイレ掃除を始めてから私自身が掃除をする事はありませんでした。ここにも驕りがあり、学びの時を放棄していたと思われます」

組織は経営目標を達成する手段の一つです。会社は粗利益で生きています。その大本はお客。社長は、従業員の関心をお客に向くように継続して注意を払い、独自の従業員教育を確立していきます。それが社員の成長と社員満足に繋がります。

ちょっと
気になる出来事

私事ですが、母が亡くなりました。85歳。既に密葬でとり行いました。仕事に支障なくできたことは、母が私のことを考えてくれたことと思っています。

今年は、母の介護を第一にしようと思ってきました。

当日も、私が朝と昼の食を作って、母はいつものように「おいしい」といって食べていました。夕方から様態が急変。今日は泊まらないとだめだと思い、夜、母が落ち着いたところに、隣で寝ました。

翌日、午前5時に目をさめたら、母の体は冷たくなっていました。

母の介護を通して学んだことは、

1日1日悔いを残さず生きること。愛情を注ぎ込むこと。

母に対して「ありがとう！」



一口メモ
知識

製品ライフサイクル戦略

新製品の市場導入が開始されると、企業のマネジャーは製品ができるだけ長い寿命を保ち、その間できるかぎり多くの売上と利益を享受できるように望む。しかし、その製品が永久に寿命が保つことがないから、製品に投入された努力とリスクをカバーする利益を回収しようとする。マネジャーは、製品のライフサイクルがあることを知っている。しかしライフサイクルの正確な形や長さについて事前には知ることができない。

製品ライフサイクルは次の5つの段階からなる。

製品開発期・・・開発する時期であり、売上はゼロで投資額は消えていく。

導入期・・・コストがかかっているため、利益は出ない。

成長期・・・市場が急成長、利益も増加。

成熟期・・・成長は鈍化 衰退期・・・売上は急激に低下、利益も低下。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

「新・経営の志手帳」発売中！(1,000円+税)

町コンランチェスター経営戦略塾 毎週日曜日 午前10時～12時。

町コン・ランチェスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

