



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 2018年12月17日 第899号「週刊五十嵐レポート」

## 経営理念は、悔しいけれど、空白にする

戦略社長塾・日曜の「経営計画の立て方」(全8回)が終わった。最後に「経営理念」を学ぶ。経営計画の書籍では最初に来る。最後にしている理由として、1.理念の本当の意味が解っていない。(自分独自の考え方の確立。または個の確立)。2.人まねが多い。(じっくりきていない)。

少ししか利益が出ていない、赤字が続いている場合は、残念ながら経営のやり方や経営の本質を正しく理解していないため、そのような結果になる。黒字経営になり、同業者1人当たりの経常利益で3倍以上、5年続けてくれば、「経営とは何か」、「何が大切か」、自分独自のものが見えてくるだろう。それまでは悔しいけれど、「空白」にする。または、人まねでもいいから、じっくりこないものを選ぶ。どちらが自分らしいか判断する。

受講者のO社長、「経営理念を作ったものの、どうもじっくりこない。『快適創造業と通じて、社会に貢献します』。(暮らしの不満を改善し、快適な暮らしを提供する)。ちょっと違うな。今は、お客さんに『ありがとう』と言ってもらったことが嬉しい。『また頼むわ』と言ってもらいたい会社にしたい。」「快適・・・」は確かによく解らない。「ありがとう。また頼むわ」は、イメージが湧き、よく解る。

K社長、「創業して4年目。当初は大きいことを言うことが目的だった。『あっち行くぞ』『こっち行くぞ』って感じ。今は、経営理念を無理して作る時じゃない。お客さんに沢山来てもらい、業績を上げていくこと。現在、経営を学び、修行している状態。これからちょっとずつ(独自の考えが)出てくると思う。」

A社長、「以前、経営計画セミナーに参加して、強迫観念のように経営理念を作った。社員から『何ですか?』『宗教ですか?』と言われた。やはりにじみ出てくるようではいけないんだな。当面、空白にするか。でもOさんの『また頼むわ』はいいね。」

会社は粗利益で生きている。粗利益はお客さんからしか生まれない。ここが原点。鳥取県のある起業家の口癖、「お客を喜ばし、社員を喜ばし、私も嬉しい」。これを超えた経営理念に出会ったことがない。

ちょっと  
気になる出来事

平成28年5月30日付五十嵐レポート第770号「自社の市場を見つけた」に登場した会社のオーナー経営者からメールが来ました。

「当社、無事に株式譲渡が完了して親会社の100%子会社としてリスタートしました。長年の大赤字企業から脱却して、黒字経営を7年続けて企業価値を高め、やっと売れる会社になりました。

私は再雇用で、1年契約です。人、物、金の心配は無くなり業務に専念しています。おかげで売上アップ。限界利益率アップ。経常利益倍増。来年から引き継ぎステージに入ります。ビジネスモデルの承継です。まずは近況まで。」

父親が倒れ、急遽会社(印刷)を継いだものの、大幅な債務超過。年商1億から60百億円まで減少してから、ボードゲーム、カードゲーム専門の印刷会社へ転換。黒字経営(年商1.4億円)に復活。既に60歳を超え、独身で後継者なし。2年前からM&Aを検討。年商15億円前後の同業の印刷会社へ株式売却。純資産以上で売れて、めでたし。



一口メモ  
知識

### 勉強だけでは頭が悪くなる

勉強すれば「頭がよくなる」と思われていますが、勉強するとかえって「頭が悪くなる」場合もあります。

世間では勉強と称して、「何のためか」を考えず、情報や知識をやみくもに詰め込んでいます。役に立たない知識で頭が雑然とするばかりで、結局、何も理解していない。でも、「何も知らない」とも言えません。ほんとうは知らないのに、知識のせいで「知っている」と思ってしまう。

雑然と詰め込んだ知識は実際の役に立たず、しかもよけいな知識によって明晰にみることはできなくなるのです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱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

