



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 2022年12月12日 第1097号「週刊五十嵐レポート」

テキストどおり

経営のテキストには次のように書いている。経営をするには、まず最初にどの商品もしくは有料のサービスを中心に据えるかを定める。次に、どの地域で、誰に対して、どのように販売するかを決める。最後に従業員を何人採用して、各々の仕事に対して人をどう配分するか決め、資金をどこから調達してどこに資金を配分するかを決める。これらを経営システムと呼ぶ。経営システムが正しければ、最終利益は黒字になる。赤字の場合、経営システムのどこかが間違っているということになる。

ずっと赤字会社だったのが、今年黒字化になった会社がある。その経営者に聞いてみた。経営システムを変えていった。まず、自社の強みの商品を見つけ出し、その商品を重点にした。弱い商品は切り捨てた。次に自社の営業範囲を狭くし、遠隔地の営業を止めた。誰がお客か客層を絞った。つまりやらないことを決め、重点を明確にし、そこに経営資源を集中した。すると余計な作業をしなくなった。無駄な時間がなくなり、無駄な経費がなくなり、重点により顧客数が増え、売上が上がった。結果、赤字から黒字になった。経営者曰く、「テキスト通りに素直にやったら、黒字になった。本当にテキスト通り」。

更に、テキストは言う。社長のリーダーシップ力が高ければ、従業員は積極的に自発的に仕事をするので業績は良くなる。もし社長のリーダーシップ力が低ければ、従業員は消極的に仕事をするので、業績は良くならない。経営の最後の仕上げが社長のリーダーシップになる。

ある赤字の事業部の話を聞くと、上司と部下の人間関係が良くない。部下は上司に対し不満があるが、上司も同じように不満がある。両者の意見を聞いてみるとお互いの認識不足もあり、大きく誤解が生じていた。仕事の役割分担を明確にしお互い理解し合い、適材適所に人を再配分したところ、上手くかみ合いだし、赤字を脱却していった。リーダーシップの大事な項目の1つは人間関係能力。リーダーシップという人を強く引っ張っていくということがイメージされるが、人の話を聞く力、人間関係を良好に維持していく、人の力の引き出すことが重要。「陽」と「陰」で言えば、「陰」の力を研いでいく。

ちょっと
気になる出来事

12月9日付朝日新聞、「ゼルビア隙のないサッカー目指す」という記事。サッカーJ2のFC町田ゼルビアの新監督に就く黒田剛氏が記者会見。黒田氏は高校サッカーの強豪校・青森山田を28年間監督として率いてきた。Jリーグでの指導は初めて。異例の転身。

黒田氏、「勝利へのこだわりでプロ、アマチュアの垣根はない」と、J2優勝、J1昇格を目指す。

「高校サッカーの指導者の価値を上げたい。プロを経験しない指導者でも、評価されれば、どんどん上でやっていけるんだという突破口を開きたい」と述べた。

一方野球では、イチロー氏が高校野球を指導している。たった2日間ではあるが、高校生たちが覚醒していく姿を見る。

時代は変わってきている。どんどん垣根がなくなってきている。レベルアップに繋がっていく。



一口メモ
知識

雷雨作（おこ）るは解（かい）なり。君子もって過ちを赦（ゆる）し罪を宥（なだ）む。

雷雨が起こって雪解けとなり、草木が芽吹いて成長するように、人事の大難が解決し、新たな時をお迎える。上に立つ者は、そこで人の過失を許してやり、罪を軽減してやるのが大切であるという。

大変な困難に直面すると、そこから脱しようとして道を誤る者を出てくる。しかし、大難が解決を見た時には、皆で喜び、非常時の苦難を思い、寛大に対処して罪を償いやすくすることが大切なのである。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)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」銀座校、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
TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

