



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

2023年05月29日 第1119号「週刊五十嵐レポート」

関心を外に向ける

小さな会社の社長は、従業員の関心が少しでも多く顧客に向くように継続して注意を払い、顧客の評判で地元ナンバーワンを目指すこと。顧客以外からは粗利益が決して生まれないのだから。

また、利益の源である顧客と自社の事業を間接的に妨害する競争相手は、常に会社の外にいる。よって自社の業績を良くするには従業員を社内の関心から外に関心に向けるようにしないといけない。業績の良い会社は、従業員の関心は外(顧客)に向いており、業績の悪い会社の従業員は内部に関心を示し、不平不満を漏らしている。

人的能力をより外(顧客)に向くように社長が誘導することが組織の運営において重要な事になる。

事業を継承した新社長が従業員の面談を随時行った。すると、全員が社内の不平不満の話をしてきた。誰も顧客のことや競争相手の話は一切出でこなかった。「これが現実である」と受け取った。最初から「顧客を起点にものごとを考える」という発想はない。教育をしなければ、給料は会社から貰うもの。顧客から頂いているとは思わない。今は、利益が出せる体制になってきており、従業員の関心を顧客に向けさせたら、もっと会社は良くなると考えた。期末で従業員に多少の利益の分配ができる。会社は粗利益で生きている。その粗利益は顧客からしか生まれないことを継続的に言い続け、関心を外に向けさせる。

営業パースンが社長1人しかいない従業員5人の会社。社内スタッフを顧客起点の発想に教育して、単なる事務職ではなく、営業サポート職として商品知識を学び、顧客対応、商品発送、請求・入金確認等の商流を完結できるようにした。結果、顧客からの評判も高まり、社長がいなくても仕事がスムーズに行うことができた。社長は、業務に忙殺されることが少なくなり、次のステージへ向けて戦略を練る時間ができた。

社内起点発想から顧客(もしくは外部)起点発想へ。これができたら、十分に他社との「差別化」になる。お金のかからない経営改善の一つ。

ちょっと
気になる出来事

5月26日付日経新聞、「アジア頼り」は「香港住宅市場、いびつな回復」。香港でマンション販売に回復の兆しが出ている。九龍地区の新築マンション、90戸のうち48戸が販売開始から2時間以内に成約となった。

公表価格から試算すると、一般的な70平方メートルの住戸が約1億7000万円。若者が住宅を購入するのはますます難しくなる。

20代の女性会社員は「チープ(安価)な日本に移住して家を買うのが夢」と話す。

5月13日付日経新聞、「億ションラッシュ福井・高松・旭川も」の記事。地方の億ション分譲は顕著に増えている。ザ・福井タワー、1億円を超す9戸のうち7戸が成約。

5月17日付日経新聞夕刊、「日経平均、一時3万円台」。5月26日現在、終値3万916円。海外勢が買い越し。

世界から見ると「安い」日本、「過小評価」日本。日本は、自ら低くしているのでは。株価で言えば、4万円を超えなければ、失われた「時」を回復できない。



一口メモ
知識

心の鏡を磨く

自ら明德(めいとく)を昭(あきら)かにす。(火地晋かちしん)

太陽が自ら地の上に昇っていくように、自ら、明德を明らかにする。「自ら」とあるのは、自分の心を明るく保つのは自分自身であって、人に頼ることではないという意味。

明德は私欲に囚われていると曇ってしまう。だから、自分の心の鏡が曇らないように、日々、自分で意識して磨かなければならないのではある。

火地晋(かちしん)の卦(か)は、太陽が昇るように前進して、明德が明らかになっていく時を説く。

「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

