



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

2024年03月25日 第1160号「週刊五十嵐レポート」

趣味は苦勞

利益とは、将来発生する費用への引当金であり、経営力を計る「ものさし」であるとドラッカーは言った。どの社長が経営力に優れているか、見た目ではわからない。利益を基準にして見ると、良い経営の仕組みができていて会社と上手くできていない会社がわかる。それが社長の実力になる。

中小企業の卸売会社平均の1人当り粗利益が8百万円、1人当り純利益50万円とする。卸売業A社は1人当り粗利益が6百万円、1人当り純利益が5万円だった。A社は業界平均より粗利益が25%低い。その影響で純利益が1/10。著しく生産性が低いことはわかる。根本的に経営の構造上に問題がある。従業員を2人削って計算してみると、1人当り粗利益が8百万円になった。粗利益の生まない所に人を配分し、粗利益の生む所に人の配分が少ないと推測される。A社長はそれらを断行できるかどうか。

異なった事業を2つ経営しているB社長。一つは得意な事業で他社との優位性がある。もう一つの事業は得意ではなく、他社との優位性はない、しかし好きである。得意で優位性のある事業は黒字である。得意でなく優位性のない事業は若干の赤字で得意な事業から補填されている。得意でなく優位性のない事業にB社長は時間を取られ、いろいろ苦勞している。第三者の目で見れば、得意でない優位性のない事業をやめ、得意で優位性のある事業に専念すればいいと思う。しかし、B社長はやめられない。「B社長の趣味は苦勞」という人もいる。

リサイクル事業C社の1人当り粗利益は10百万円で1人当り純利益は1百万円。C社長は専門的な知識もあり得意で他社より優位性を保っている。このまま継続していくと良い会社になる。ただC社長は調子に乗りやすくお金を使いたがる癖がある。

成果を上げるには、得意である「強み」に集中すること。「弱み」は成果を下げる。異なった事業を同時に行うと力が「分散」し弱まる。これは「原則」なんだろう。但し、行うのは人間。人間は原則通りには動かない。「感情」「性格」が立ち塞がる。社長は「人間力」が大事と痛感。

ちょっと
気になる出来事

3月19日付日経新聞、「私見草見」は、「管理職なら時には部下を叱れ」。

管理職（小企業なら社長）は部下に対して常的確な指示を出し、かつ指導育成しながら部署に課せられた役割を果たす。しかし、「パワハラと言われるのが怖くて部下に対して注意や指導ができない」という。

部下に対する適切な注意や指導はパワハラでも何でもなく、本来管理職がやるべき仕事。一方、若手社員の中には仕事の負荷が減り、上司からの注意や指導もあまりなく、自分のキャリアを考えると「この会社にも成長できない」と不安を感じて退職する人も少なくない。

「怒る」と「叱る」を区別して考える。怒りの感情をそのまま部下にぶつけるのが「怒る」。怒りの感情が増幅するとパワハラになりうる。怒りの感情をできるだけ抑え、部下に対するリクエスト（こうしてほしい）を穏やかに伝えることが「叱る」。怒りの感情のピークは6秒、ぐっと抑えた後に叱る。管理職はここぞと思う時には、部下を叱ってほしい。

「叱る」ことは、企業の生産性向上と社員の離職防止につながる。昭和、平成ではない令和の「叱り方」があるはず。やっていくしかない。



一口メモ
知識

盛者必衰の理(ことわり)

勢いのある昇り龍も、高みに昇り過ぎれば失墜し、降り龍となって後悔する。
満月が必ず欠けるように、
物事も満ちれば、それは久しく続かないということである。

人は運や勢いに任せていると、
その時がまるで永遠に続くかのように錯覚する。
しかし、満ち足りた時に溺れて、驕り高ぶれば、
得た地位も名誉も長くは続かない。

これは万人にとって戒めとすべき言葉である。

「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

