



只今弊社では確定申告の時期を迎え、超繁忙期を乗り切っている最中です。“ランナーズハイ”という言葉がありますが、まさに“ワーカーズハイ”の状態。もう何でもござれです。確定申告のお世話させていただいたお客様、ご協力有難うございました。さてさて、申告が終わると、ほっと一息、弊社にもやっと春がやってきます。4月からの新年度に向けて、心新たに、穏やかに過ごしていきたいものです。



今月のピックアップ

1. 社長室から、こんど~です
2. 経営まめ知識
3. 今月のお勧め本
4. 顧問先様のご紹介

◆ 社長室から、こんど~です

毎日日替わりと言っていい程、寒かったり暖かかったり、また時には暑い日もありますが、皆様体調崩されていませんか。温暖化のせいでしょうか、お気をつけて下さい。

さて、先月宮城県仙台市に行って参りました。仙台と言うと、とても寒い所というイメージがありましたが、行ってみてびっくり、とても暖かかったです。地元の人に聞いてみても、一年に雪が積もるのは1回か2回、それも20cmも積もったら大騒ぎになるくらいだそうです。人間の固定観念ってすごいですね。と言うより、私の頭が・・・かな？

仙台に何しに行ったかと言いますと、株S・Yワークスという会社に行きました。私は福岡百年企業サークルという勉強会に参加しているのですが、そのサークルの主催をしている会社です。100年続く企業を創ろうと言う勉強会です。船井総合研究所の調べによると、10年未満の会社が全体の93.6%、10周年を越えるのが3.5%、30周年が2.0%、50周年が0.7%、100周年が0.03%です。いかに企業を存続させるのが大変なこと分かります。何とか弊社も長く続く運を持つ会社になりたいと思っております。株S・Yワークスの佐藤社長は経営の目的は永続にあるとおっしゃっています。佐藤社長の経歴は、今月のお勧め本のところでご紹介致します。

自分が経営者になってみて初めてわかることが沢山あります。自分が借金してみても初めて分かること、社員とその家族に対する責任、企業の地域における役割、「消費税を払う時、ついて行こ~ごたる」とおっしゃるお客様の気持ち等々・・・まだまだ勉強が足りません。どうぞご指導下さい。宜しくお願いします。

今はただひたすらに、15日の確定申告期限に向かい、みんなで頑張りまくっております。4月になったら“S・Yワークス熊本の本”と言う勉強会を立ち上げる段取りをして、お客様への情報提供とともに、一緒に勉強させていただきたいと考えております。詳しくは、資料が出来次第ご案内いたします。

(株大成経営開発社長 近藤 記)

◆ 経営まめ知識

今月は、『経営』と言う言葉の意味と『経営モデル(思考モデル)』についてお話をしたいと思います。

ある勉強会で教わった事ですが、帝王学(人間学・政治学・組織学)の世界では、経営の『経』はお経の「きょう」と読み、広辞苑によると色々な意味がありますが、【筋道をたてること】という意味だそうです。では何に対して【筋道をたてる】のか？それは、人生の資源であり経営の資源でもある人・物・金・情報・時間に対して、【筋道をたてる】ことだそうです。組織である世の中で幸せになるためには、周りの人々が納得する【筋道がたつ】価値基準(価値観・思想)を持たなければ経営は成り立たないそうです。また、経営の『営』という字は、広辞苑によると【一生】という意味だそうです。つまり【経営とは、人・物・金・情報などを周りが納得する筋道が立つ価値基準において活用する一生の営み】という事になるみたいです。

つぎに、『経営モデル(思考モデル)』についてですが、組織として上手くいくために・成長成功するためには、あらゆる組織に【理想の姿】があります。この【組織の理想の姿】を追い求め、また決めます。この【組織の理想の姿】を決めるのが難しい、あるいは決められないという事を良く聞きます。この時はその組織の存在意義、つまり生き物としての存在意義を考えれば自ずから答えが出てきます。企業は目的集団です。目的にすべてが集約されます。【目的】=【存在意義】=【組織の理想の姿】という事になります。この決めた【組織の理想の姿】を【経営モデル(思考モデル)】と言います。問題が発生した時には、【問題解決】の糸口は、【目的】に立ち返ればすべて解決できると言われています。問題解決能力のある人は、その事を知っている人です。



つまるところ、経営とは【組織の理想の姿】に対して、【現実の組織の姿】の不足する分、つまり【問題】を発見・明示し、改善・解決しながら組織全体が進化・生成・発展していく事みたいです。今ほど、現場での【問題解決能力】を問われ、【構想力】を求められる人材が重宝される時代はなかったように思います。【経営の目的】=【経営理念】の意味と価値がわかっている人が、【問題解決能力】【構想力】【経営戦略】などを創れる人だと言えます。

私も色々な勉強をさせていただく中で、大局的・長期的な『**理念経営**』と、先月号で紹介させて頂きました現場改善として小局的・短期的な『**見える化経営**』を心がけたいと考えています。

(大成経営コンサルティンググループ会長 石本 記)

◆ 今月のお勧め本

『顧客満足経営の極意』

前段の“社長室から”でご紹介ありました、(株)S・Yワークス社長 佐藤芳直氏の著書です。

顧客満足のために各企業がどういう取り組みをしているのか。非常に興味深く読みました。例えば、ネットヨタ南国の事例です。(同店の購入時顧客満足率は71%でオールヨタグループでダントツ。さらに購入3年後の顧客満足率が購入時満足率より高く、オールヨタグループで唯一のケースだとか)。

同店では訪問販売をやめ、ショールームでの対応で売上を上げています。自動車販売会社では基本中の基本と考えられている訪問販売。しかし1日に2~300件訪問しても、耳を傾けてくれるのはせいぜい数件。ならばショールームに来ていただく目的来店性を高めていこうと発想されたのです。そこで必要不可欠なのは、全従業員の“自分たちは車を売っているのではない。車によってもたらされる価値を売っている”という高い意識です。従業員の意識、お客様の満足が合致した時、会社は大きく前進するのかもしれないね。

「人生のひとつコマとして仕事があるのではない。仕事の中にこそ人生がある。」佐藤氏のこの言葉がとても印象的でした。



佐藤芳直

1958年宮城県生まれ。早稲田大学卒業後、(株)日本マーケティングセンター(現・船井総合研究所)入社。20代からトップコンサルタントとして活躍。圧倒的実績をあげ、船井総研2人目の首席コンサルタントとなる。2006年3月同社常務取締役を退任。4月(株)S・Yワークスを設立。25年のコンサルティング実績は3,000社。

◆ 顧問先様のご紹介

今回は、漬物製造御問屋の(有)野元食品様をご紹介させていただきます。

特に、のもと食品のキムチは、先代が戦前元満州に住んでいた時に、現地のキムチ職人からキムチの漬け方を習い、中国人から料理の勉強をしたことが始まりだそうです。その後、日本人に合うように和風ダシからヒントを得てタレを改良し、今日の味となっています。



野元次長を中心に、とっても楽しい工場ですよ～。

弊社でも何回も頂いて食べてみましたが、とっ～ても美味しいですよ～。スーパーでも売ってあります。是非食べてみてください。

売れ筋
No. 1

【商品のご案内】

【水前寺五分漬】



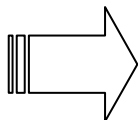
割干し大根を旨味の強い本醸造醤油に漬け込み、北海道産の昆布と生姜であきのこない味付けに仕上げました。

200g×3 ￥1,480



【馬キムチ】 馬肉入りキムチ

馬肉の中でも独自の旨味があるスジを、長期間煮込みキムチに漬け込んだ、熊本でしか味わえない本格派キムチです。
450g 入り ￥1,480



ご注文は:

ファックスかメールでお願いします。全国発送OKです。
FAX : 096-322-8039 <http://www.tsukemon.com/>



実物ととってもカッコ良い野元専務です。

大成経営の近藤社長をはじめ、担当の吉田さん、緒方さんには、毎月の訪問お世話様になってます。

今回、息子恒兵のサッカーNPO 法人の立ち上げの件では、色々相談にのっていただいて、有難うございました。また宜しくお願いしますね。

この写真カッコ良く映ってるかなあ～。心配だなあ～。

編集後記

今年は暖冬だったので、桜の開花も早いことでしょう。今月号がお手元に届く頃には、桜前線もうすぐそこまで来ているかもしれません。ハラハラと散る桜をみて美しいと感じるのは、日本人独特の感性があるからだとか。(ちなみに、外国人は桜が散るのを見て「あ～、掃除が大変ね～ど」と思らしいです。) お花見に出掛けて、桜の下でお弁当広げて、ビール飲みたいなあ。ワクワク♪

発行元 (株)大成経営開発 統括室

〒862-0965 熊本市田井島 1-3-50 TEL:096-377-1101 FAX:096-377-1114 E-mail:taisei-k@arion.ocn.ne.jp