



今月のトピックス

1. 社長室から、こんど~です
2. 経営まめ知識
「企業経営上の『目的・目標・戦略・戦術』の意味について」
3. 留学生インターンシップ受入れ事業
4. 顧問先様のご紹介
5. お勧め本の紹介



社長室から、こんど~です

朝夕涼しくなって来たなと思っていたら、もう9月ですね。今年もあと4ヶ月ですね。お正月に立てた目標は達成できそうですか？ 私はいい所まで行っています。残りの4ヶ月で頑張ります。

8月は、オリンピックを見て感動して涙を流したり笑ったりしました。一番印象に残ったというか感動したのは、水泳の北島、松田選手はもちろんですが、男子陸上のリレーです。あの銅メダルを取った瞬間、神様ってやっぱりいるんだなと思いました。こつこつと努力をする、それは当たり前といえばそうですが、夢をあきらめない思いですね。神様は、夢をあきらめないで頑張り続けた朝原選手の最後に微笑んで下さったのでしょうか。アメリカの選手がバトンを落とさなければ、日本にメダルは来なかったかもしれないのですから、あれは神様の仕事ですよ。私は改めて、夢をあきらめずに頑張り続けることと、思いの強さは大切だなと気持ちを新たにしました。



ところで、先月私たち大成グループでは、クレドを作成しました。クレドとは、ラテン語で信条を表す言葉です。今では企業の経営哲学、行動指針を表すものとして、多くの企業で導入されており、従業員のモチベーションアップおよび従業員満足度向上のための具体的ツールとして活用されています。大成グループでは、毎週月曜日の朝礼時、理念と経営7ヶ条を唱和しています。これらは、会社のビジョンを表すものと位置づけています。一方クレドは、このビジョンを、よりわかりやすく納得しやすい言葉で作成したものであり、日々の行動指針を表すものとなっています。

私たち大成グループのメンバーは、色々な地域、業種から集まっています。育ってきた環境も異なり、初めは価値観も様々です。このクレドを共有することにより、次第と会社の価値観が浸透していき、強力なチームワークが出来上がると考えています。会社にとって、お客様も従業員もどちらも大切な存在です。従業員を「人財」ととらえ、まずは人材育成を図ることが、ひいては顧客満足度向上にも繋がると考えています。大成グループのメンバーは、クレドを常に携帯し、自分が迷った時/困った時にはこのクレドを読み返し、どう行動すればよいのか考えて、最善を尽くしてほしいと思います。



「経営理念クレド（我が信条）」これは、ジョンソンエンド・ジョンソンの教えです。J&Jと言うと、赤ちゃん用品や歯ブラシなどを作っている会社ということをご存知と思いますが、73年連続増収、21年増益を続けてきた会社です。世界最大のトータルヘルスケアカンパニーです。J&Jの行動指針は、すべてクレドに書かかれています。「大切なことはすべてクレドが教えてくれた」と言う本があります。是非お読みください。大成グループでも、経営者の思いを社員の皆さんへ伝え、理念をより理解してもらいたいと思い、クレドを作りました。私も、いつも携帯しています。

さてさて、税務調査の季節がやって来ました。多くなっている現金の残高、書類の整理等、今一度お確かめくださいませ。ありがとうございました。

(株)大成経営開発社長 近藤 記)

経営まめ知識「企業経営上の『目的・目標・戦略・戦術』の意味について」

「先月は、①目的 ②目標 というところまででした。今月は、その続きからです。」

③戦略とは、巷にいろいろの経営書の本があらわれています。しかし、本当の戦略の意味と価値が分かっていないので、なかなか企業経営で戦略を導入し経営している企業が少ないと思います。戦略とは、先月説明させて頂きましたとおり次に説明する戦術を統合し、目的達成のために目標を確実なものとする謀（はかりごと）です。この戦略は、目的・目標・戦術の意味と価値が分からないと戦略は立てられないと言われていました。したがって、巷の戦略の経営書があらわれる事になるみたいです。

最後に④戦術とは、実働と言われていています。経営上みんな色々の仕事を色々の部署で色々の時間帯などでバラバラに仕事しています。しかし、経営戦略がある企業は、目的達成をするために戦略（はかりごと）をもって行動（戦術・実働）し、目標を必達目標として達成していきます。この現場レベルの仕事を戦術（実働・行動）といいます。

この経営上の4つの意味と価値が分かることにより、会社経営は成就するのだそうです。

会社経営は、行動レベルの戦術実働しか目に見えません。しかし、同じように行動し経営しているように見えても戦略がある企業とない企業では、優勝劣敗がいうまでもなくハッキリしています。私は、毎日色々の企業から色々の相談を受けます。また、同じように経営していても生き残れる所とそうでない所の違いをたずねられます。その答えが、この目に見えない戦略のあるなしで決まると解答させて頂きます。是非みなさんもこの経営資源である目的・目標・戦略・戦術を統合する『理念経営』を導入してください。皆さんのますますの発展をお祈りします。

（大成経営コンサルティンググループ 会長 石本 八代事務所にて記）



留学生インターンシップ受入れ事業

弊社では、2年前より留学生の企業就業体験（＝通称：留学生インターンシップ）受入れを行っております。これは、熊本県貿易協会が行っている事業で、企業の国際化を図ること、また、海外との経済交流をより推進することなどを目的に、毎年大学の夏休みの時期に実施されています。

今回弊社では、ベトナムから熊本学園大学へ留学しているチャンさんの受入れを行いました。期間は9/1～5の5日間。わずか1週間でしたが、お互いにとって、よい体験となりました。下記が研修の様子です。



契約書の翻訳中

チャンさん研修どうでしたか？

初日緊張して、「お疲れ様でした」と言うところを、「ご馳走様でした」と言ってしまう、恥ずかしかったです。でも5日目には、会社にも馴染んで、とても楽しかったです。研修ありがとうございました。



日本語がとても上手です♪

弊社では、社会活動の一環として、今後も熊本県あるいは熊本にある大学との事業に積極的に参加していきたいと考えております。一企業として出来る事はわずかですが、少しでも社会貢献できればと思っております。

顧問先様のご紹介

今回ご紹介させていただくのは、(有)スワット九州様、総合水処理業の会社です。水道管・排水管の洗浄や浄化槽の保守点検、各種詰まり直し等、水まわり関係ならなんでもお任せ下さい!!。

個人事業から始められて、もう28年になられるとのこと。法人組織となってから5回目の決算を先日迎えられました。「色々な方から仕事の紹介をさせていただいて、ここまで続けてこれました。」とは源川社長様の言葉。謙遜して言われていましたが、周りから紹介してもらえるのも、社長の人柄+誠実な仕事ぶりあってこそです。

水周りのトラブルは突然やってきます。それが昼間なら問題ありませんが、夜だったり日曜日だったりもする訳で。。そんな時も、すぐに駆けつけるそうです。もし、夜すでに夕食を済ませ飲んでいたら、奥様が車を運転して社長さんを現場に連れて行くのだそうです。(う〜ん、すごい)。そういうことを積み重ねてきたことが、信頼に繋がっているのでしょうネ。

仕事に対する姿勢や考え方を改めて考えさせられた取材でした。ありがとうございました。



とってもやさしい源川社長様です



↑ 超高压洗浄車 1.5t です。街中走ってます。見かけるかも〜。



お勧め本の紹介



著書：「 船井流・集客大全 」

編集：船井総合研究所

どんな業種であれ、会社にはお客様があって、お客様がお金を払ってくれることで売上があがり、会社経営が成り立っています。では、どうすればより多くのお客様を集めることができるのか？ これに頭を悩ませている経営者も多いことでしょう。

実は集客ツールというものは、今も昔もそう変わっていません。チラシ、看板、プライスカード、割引チケット、クチコミなどなど。しかし、それを効果的に打つ方法というのは、やっぱりあるのです。それを気づかせてくれるのが本書。とってもためになります!!

すべてのツールにおいて重要なキーワードは、“にぎわい感”です。「うちのお店にはお客さんが来ないなあ〜。商品（もしくは味）には自信あるんだけど。。。」とぼやく前に、一つでも努力してみることが大切です。これを読んで、出来ることから、まず手作りでやってみましょう。人の心をつかむのは、案外簡単かもしれませんヨ。

編集後記

先日、産山村のグランドに行ってきました。風がホント気持ち良くて、すっかり秋だなあと実感。まずは食欲の秋を満喫したいデス。たくさん食べるぞお〜！

発行元 (株)大成経営開発 熊本市田井島 1-3-50 TEL:096-377-1101 FAX:096-377-1114