



税理士法人TACT高井法博会計事務所
TACTグループ関連十二社代表
税理士 高井法博

『すぐやる!!必ずやる!!出来るまでやる!!』

〜成功の大原則〜

実践行動こそ絶て!

よく色々な方から「どのような業種が儲かっているのでしょうか?」という質問を受ける。そんな時、私は「確かに業種的に、時の流れに乗って儲かり易い環境にある業種はある。今なら、ITや福祉・介護、太陽光等の環境・エネルギー関連等がある。しかし、儲かるとなると雨後の筍のように、様々な業種から一気に参入し過当競争となる。そんな時にこそ経営者の真価が問われる。儲かる業種というより、それぞれの業種に儲かっている企業と儲かっていない企業がある、と言った方が正しい。例えば成熟産業といわれるアパレル業や印刷業において、たとえ同じ産業団地内に立地していても、高い成長をしている企業もあれば、経営不振で企業の存続すら危ぶまれる企業もある」と答える。この違いは何だろうか?

一、結局は「良い社長」と「悪い社長」の差である。

色々な会社に関与させて頂き、結局は「良い会社」と「悪い会社」ではなく、あるのは「良い社長」と「悪い社長」の差だと思ってしまう。社長は日々判断を迫られる。得か損か、好きか嫌いか、案か辛いのか、正義か裏切りか。それは人間として正しい判断か? 社長の判断が会社の盛衰を決める。社長が判断をしたときに、その結果も決めることとなる。企業の現在の姿は、今までの判断の集積の結果であり、良い社長は第一に勉強熱心で、その勉強の中から卓越したビジネスセンスが磨かれ革新的なビジネスモデルが展開できる。また、人間としての正しい生き方を身につけており、明るく前向きで、明確な哲学的裏づけのある志を持つている。何のためにこの事業を行うのか根幹に在り、生涯を通して不動である。何が起ころうとも、決してあきらめない。判断基準、座標軸が実にしっかりしている。

二、すぐやる!!必ずやる!!出来るまでやる!!

この言葉は一九七三年七月、二十八才で四名の仲間と共に、自宅の牛小屋を改装して日本電産(株)を設立し、駆動技術に特化した事業の強化、拡大に向け、M&Aをはじめ積極的な事業展開を進め、現在ではグループ約一八〇社、社員十六万人の巨大グローバル企業へと育てた永守重信氏の経営原点である「三大精神」①「情熱・熱意・執念」②「知的ハードワーク」③「すぐやる、必ずやる、出来るまでやる」の三つの中の一つである。永守氏は今まで倒産寸前まで追い込まれていた三十社以上の会社をM&Aの手法で経営権を譲り受けて、再建にあたりてこられた。この中で倒産企業の共通点としていくつか上げておられる。そのいくつかを列挙すると、工場や会社の清掃

が行き届いていない。掃除は会社の業績には関係ないと思う人がいるが成績優秀企業は掃除等の「環境整備」がしっかりとできている。次に、社員の出勤が遅く、出勤率が悪い。出勤時間を調べると2つの顕著な傾向が出てくる。管理者の出勤が遅く部下もそれを見習っている。昼食後の帰社も時間ギリギリか、数分遅れて戻るといのが常道となっている。緊張感を持って仕事をしていない現われである。出社が遅く、終業が深夜0時近くになる組織もあり、それならば早く帰り朝早く来るべきだと指導する。また同じ会社の営業部門でも、儲かっていない営業部門ほど出社は遅く、逆に管理者が早く出社して段取りを立ててミーティングをしている営業部門は儲かっている。「固定費の多くを占める人件費を切り詰める以前に、まず遅刻や早退、そして何よりも安易な欠勤を許さないという規律と早く出社し、ムダ口を排除し、集中的に仕事をやるなどの、ビジネスマンとして当たり前の意識を高めることが飛躍的に業績を向上させる」と言われる。また日本電産とそれらの会社の一番の違いはスピー

ドで、ダメな会社は、経営判断のスピード、決断してから実行するまでの時間が極めて遅く3倍以上はかかる。中には遅いどころか、決断しても具体的実行がされず一日延ばしになっている。管理者に強力なリーダーシップがない。また、始めたとしてもその進捗管理が曖昧で中途半端な結果となっている。このような仕事に対する姿勢が意識の低い社員や決断の遅い幹部や経営者が会社を赤字にさせ、命運を大きく左右させていた。日本電産では「すぐやる!!、必ずやる!!、出来るまでやる!!」を合言葉として、管理者が徹底してこれを追求し、会社の体質にまでしていると言われる。

三、成長企業の要諦は「実行の徹底度の違い」にある。

成長企業との差は、経営者が良く勉強をし、経営力を磨き、正しい経営判断をし革新的なビジネスモデルを構築すると共に、決められたことを「迅速に、実行する徹底度」の違いである。ユニクロの柳井社長がユニクロ成長の秘訣は「ユニクロも他の会社もやっていることはほと

んど一緒で、何が違うかという『徹底度』で、私は物事を徹底的に徹底する。決められたこと、指示したことは必ずやりきらせる。安易な妥協を廃し徹底できる人間を幹部に登用していく」と言っておられる。

どんな企業も打つ手は限られ、そして各社が考える戦略や戦術も大きな差はない。その中で決められた戦略を実行しきれている企業が、結果として「勝ち組」となっている。やり切れるか、やり切れないか、これが大きな違いとなる。いくら素晴らしい戦略を描いたとしても、それを実行しなければ絵に描いた餅になる。そして実行の段階で決め手となるのは、企業のトップではなく、各部門の管理者にかかっている。厳しい経営環境の中、会社にとって何が一番大切なかを自覚し、それを具体的な行動に落とし込み、部下や周囲(上下左右)を巻き込んで、推進していく。そのような管理者が、何人育つかで業績は変わってくる。その点を自覚して、人材育成と、組織の構築に、精一杯の努力をしていく必要がある。

猿渡代表補佐ご挨拶 ~大型新人に入社いただきました~



6月1日から入社しました代表補佐の猿渡要司です。よろしくお願いたします。

私の前職は、岐阜県中小企業団体中央会専務理事で、もともとは、岐阜県職員です。なぜ、元公務員の私が、当事務所で働かせていただくことになったかにつきまして、少し述べさせていただきます。

私は、公務員でしたが、商工行政の経験が長く、若いころは、中小企業の企業診断や指導を行ってきました。そんな経験の中で、中小企業のお役に立ちたいと日頃から考えておりました。そんな時に当事務所の高井代表から声をかけていただきました。何度か代表にお会いする中で、代表からお伺いした「一期一会」という言葉や経営理念である「一回しかない人生の中でお客

様の経営を支援するあらゆるサービスと情報を提供し、お客様の事業の発展に寄与する。」ということに共感し、さらには、それを具現化する「月次決算・監査」「黒字化提案」「経営計画実施作成セミナー開催」「毎月例会開催」などお客様である中小企業者とご一緒になって考える企業黒字化のための様々なツールに出会い、この事務所なら真に中小企業者のためになると確信いたしました。そういったことで、高井代表に是非にとお願いして、働かせていただくことといたしました。

岐阜県内には企業が約82,700社ありますが、99.9%が中小企業です。中小企業のために働くことは、岐阜県の地域経済のために働くことでもあります。私は、税務の経験はありませんが、自身の経験と能力を発揮してお客様のお役に立ちたいと考えております。今後とも、よろしくお願いいたします。