

# 「企業にとって最も大切なことは

# 売ることである」

## 「いつもの二倍・三倍の努力を」



高井法博会計事務所所長  
TAC Tグループ関連12社 代表

税理士 高井 法博

政府の〇・五%成長予測や景気の底入れ宣言とは裏腹に、中小零細企業の実状は誠に厳しいものがある。

ここところ誠に経営の根本的な変革・決断を要請されるご相談が実に多い。企業の危機的事態に遭遇した時、それを克服するためにはまさに『強靱な意志と決断実行力』が不可欠である。

社長業から逃げる事ができないのであれば、原点に帰り真剣にもう一度事業を見つめ直す必要がある。

第一に、社長が何のために事業を行い、どうなりたいのかしたいのかを明確にし、自らの手で『経営計画書』に明文化しなければならぬ。ここに明記したことは、どうしても実現しなければならないものである。これを、社長自らが社員によく説明し理解させ、協力を求めなければならない。そして、何よりも社長自身が自らの事業をよく分析し、会社の方向づけを行うところに意義がある。

計画通り物事はなかなか進まないが、この

であきらめてはいけない。

理想あってこそ現実の進路が明確になり、未来像あってこそ現実の行動が可能になるのである。

一、内部管理が経営の本質ではない。

色々な経営者の悩みを聞くと、企業の内部管理や組織論・人間関係論が多い。事業経営をしたことがないコンサルタンの話を聞いて内部管理が事業経営であると錯覚している人が実に多い。高度経済成長時代のように、何をやっていてもほとんど会社が伸びていた時はそれで良いかもしれない。しかし、放っておいたら企業は潰れてしまうということをよく理解する必要がある。

今、最もやらねばならないことは、経営計画書の作成とこれに基づく経済的成果達成に焦点を合わせた活動である。

二、企業にとって最も重要なことは、『売ることである。』

経済的成果をあげる第一の活動は『販売活動』である。

経済的成果をあげる第一の活動は『販売活動』である。

先日、近江兄弟社の岩原社長の講演テープを聞く機会があった。近江兄弟社は、かつてメンソレータムというほとんどの家庭にあった大変売れる主力製品を持ち素晴らしい業績を上げていた会社であったが故に、経営陣が慢心しお客様のことを忘れ顧客不在の経営となってしまう。更には、商品開発を怠り社内での派閥争いなどが生じているうちに、競合品のオロナイン軟膏に押され倒産をしてしまった。その後、皆の推薦を受けて系列の学校の先生であった岩原氏が再建のため社長に就任した。

倒産した会社の製品はどの薬問屋も扱ってくれない。仕方なく、社長も専務も経理部長も工場長も様々な担当者がバンに乗り自転車を集込み込み、全国の都市に向かい駅の近くでバンを止め、自転車で各々が薬局を一軒一軒廻り事情を説明した。「メンソレータムはライセンス製品で他社に譲っており売れない。同一内容の新製品メンタムがあるのでこれを置いてもらえないか。」と話し、その受注書をもとにその地域の薬問屋に立寄り納品を依頼して帰ると同時にまた、全員で工場に入り倒産後何もかも不足する状況の中で製品を製造し発送する。余った時間で、経理は経理の仕事、総務は総務の仕事、というようにそれぞれ一事務員・工具・運転手に至るまで、『企業にとって売ることが最も大切な仕事である。』ことの徹底を図り、今では無

借金の優良企業に生まれ変わったさまを話しておられた。

お客様の中には、世の中マイナス成長だから売れないんだ、と言われる方がいる。しかし、中小零細企業がこんなことを言っていては生き残れない。今こそ、生き残るために販売活動の重要性を徹底し、創意工夫し全社一丸となりいつもの二倍・三倍の販売努力をすべきであると思う。

三、繁栄のコツは、素晴らしい経営者に学ぶ。経営のコツは書物などからも学べるが、最も貴重な教科書は素晴らしい経営者である。真の実力のない人は、いつまでも利益を安定して出すことはできない。数多くの素晴らしい経営者の手法の中に幾つかの共通した考え方、つまり成功するための原理・原則がある。これが、『真の経営学』だと思ふ。

どうかTAC T例会などの講師の方々や会員の素晴らしい経営者から手法を学び実践していただきたいと思う。

