

経営者は外に出よう

高井法博会計事務所

所長 高井法博



「私は職人だから」—製造業の社長からよく聞く言葉である。続けて「良い物さえ造っておれば、キッとお客様は解って頂け売れる。」と言われる。更に現在売れない理由は円高で、不況で、果ては政治が、中曽根が悪い！と続いて、自分が良いのだが他が悪いとなる。こんな社長に逢うと、私はいつも「円高も、売上税も、電信柱が高いのも、郵便ポストが赤いのもみんな社長のせいですよ」社長たるもの理由は一切言えない、要は色々な条件の中で創意工夫し、常に企業のバランスを保ちながら、発展させていかねばならないのですよ」というような事を言わせて頂く。製造業や加工業の社長は、一般的に極端な出不精の人が多い。そして作業衣を着て自ら先頭に立ち、能率と合理化に奮闘し、それが業績向上の最上の道と思ひこん

でいる。これでは、社長でなくて工場長であり、技術部長ではないだろうか？

確かに戦前戦後の一時期、又業種によっては、良いものさえ造ればお客の方から買いに来てくれたつまり「売手市場」であった。しかし今はほとんどのものは市場にあふれ、同業者も多く、更に海外からの流入も多い。「買手市場」なのである。世の中は、自社を中心に回っていない事を理解すべきである。良いものを作る事はとても重要である。しかしながら、企業はお客様にものを買って頂く事によって成立している。

こう言うと、良いセールスを、営業部長を欲しいと言う社長も多い。果して良いセールスや営業部長が、そんなに簡単にいたり、又引張る事が出来るだろうか？ もしそのようなすばらしいセールスマンや営業部長がいいたら、それは危険分子である事も十分理解しなければならぬ。これらは経営者自身の真剣な努力と行動の中で、全身

全霊をぶつけて育てあげるものである。と同時に、販売については社長自らが最高のセールスマンであらねばならないと思う。その証拠に、大抵の企業の最も良い得意先は、社長自身が獲得したものがほとんどである。企業にとって販売が第一であるならば、その最も重要な事は、他の人間ではなく社長が手がけるべき仕事である。この場合、社長が行う販売とは、市場と顧客の要求・その変化の方向を的確につかみ、自社の事業が誤りない方向に進んでいるかどうかを確かめる事である。更に、自社の販売戦略を進めるための情報を得て、これをもとに戦略戦術を立てる事、すなわち発展のためのシステム作りをする事も社長の仕事である。社員は、一生懸命働く事は出来ても、このシステムを作る事は出来ないのである。

その為には、まず経営者が外に出てお客様に逢い、又、TACT経営研究会等の異業種交流に積極的に参画することである。そこでついかんだ良い事を、「実践」して行く、前向きな姿勢が重要である。「変転する市場と顧客の要求を見きわめ、これに合わせて自社をつくりかえる」のが事業経営の本質なのである。

あなたの会社の株価

中堅企業においては、経営者のほとんどがオーナーであり、世代の交代には株式の移動を併い、いわゆる自社株の評価が行なわれます。最近、親から譲り受けた自社株が思わぬ高さに評価され、納税に頭を痛めているといったケースが頻発しています。

大同生命保険相互会社岐阜支社

TKC 企業防衛制度

医療保険付定期保険

病氣入院は継続8日から 事故入院は通算5日から

TKC 経営者退職年金制度

TKC企業防衛制度と併用されることにより資金の裏づけのある万全の役員退職金制度が確立できます。