

## 中小企業の社長は万能選手？！

中小企業の社長は、「売ってよし、買って（作って）よし、数字によし、更に人を治めてよし」と、経営の全てに精通していなければなりません。

①「売ってよし」は、商売の基本中の基本。これ無しに、経営は成り立ちません。ダントツの商品・技術・サービスを磨き上げることです。ダントツにする為にもっともつと、社長の時間とエネルギーを使うことです。

忘れがちなのが、クレーム対応です。クレームは、お客様の生の声、改善の宝です。これを、社長が率先垂範で対応することです。素晴らしい、売上増のネタです。クレーム対応は、真正面に置き、誠実に対応して参りましょう。

②「買って（作って）よし」は、“利は元にある”と云われるように、どこよりも安く仕入れることです。原価1%にこだわることです。ただし、仕入れ先を叩いて安く仕入れるのではありません。ロスを減らし、在庫を社長が、チェックし、棚卸しも、社長自らが同席して見ることです。

ビス1個・釘1本も、大事な財産です。倉庫の整理整頓が利益に繋がる事が実感できます。

③「数字によし」は、“絶対必要利益”からの逆算で、必要粗利額を出し、必要売上高に、たどり着くことです。従って、一つ一つの数字の根拠と、理由が腹の深い所で納得できています。自動的に、目標が達成します。数字に弱い社長は、観ていて非常に危険です。やはり、“論語とソロバン”は大事です。

毎月の月次決算の数字の押さえ所や、勘定科目、資金繰り等、今更聴けない、という社長。私共が、基本から、一から、説明し理解して頂けるよう個別で対応しますので、どうぞ、勇気を出して、問い合わせて下さい。

④「人を治めてよし」は、残念ながら、大半の社長が、原理原則・根本的・本質的な学びを身に付けておられません。我流には、限界があります。常に、正しい判断ができること。どんな場合も、判断がぶれないこと。

そのためには、師匠に就いて『帝王学』を学ぶことが、一番いい道です。

上記、4つの中で、これだけは異質の要素です。学ばないと、身に付かないのです。経験年数や、実務体験がいくらあっても、常に正しい判断が出来るとは言えないのです。

それ位、深く広いのです。論語にも「学ぶに如かざるなり」とあります。

二千五百年の昔から、変わらぬ真理だから、現代にも残っているのでしょう。

社長、3月です。新年度も間近です。特に④「人を治めてよし」を、共に学んで参りましょう。驚くほど、会社が良くなります。



### 今月のポイント

社長がもっともっと働くこと！！

あの創業の時代の様に。