

社長の体質改善は『朝方人間』に、変わることに！

売上規模が10億円以下の中小企業の「決算書の数字」は、社長只一人の行動が変われば、すぐに良くなるのが、会計人の経験から断定することができます。

我が社を、いい会社にしたい！社員に喜んでもらえる会社にしたい！と思わない社長は一人もいません。しかし、現状は、いかがでしょうか。

多くの社長は“こんなもんだ”という諦めにも似た気持ちで、日々の経営に当たっておられます。これでは、現状を打ち破り経営を良くすることはできません。

社長！！我が社を日本の為、業界の為、未来の若者の為、いい会社にする！

我が社を地域で一番、高い給料を払える会社にする！

我が社を新卒が選んで来てくれる魅力ある会社にする！と宣言して下さい。

凡人の我々が、勝って行くには、圧倒的な努力を続ける外に道はありません。

明確な目標を持ち、頑張ることを「努力」と言います。

これとは逆に、目標もないまま、頑張れば、いずれ身体を壊します。精神まで病みます。これを、もがき・あがき、といいます。

同じ頑張りでも、結果は全く違ってくるのです。その差は目標の有無にあります。

もう一つ、キーワードがあります。それは“利は、元にある”ということです。

今までの概念は、如何に安く買い叩き、仕入れるかが、社長の腕の見せ所でした。

たとえば、70円で仕入れていたものを、65円で仕入れ、5円の利益を増やすことでした。

一見、まともに見えますが、これでは、仕入先の経営が持ちません。仕入れ先の血を吸って生きているようなものです。寄生虫の様なものです、人でなしです。

これからは、80円で仕入れることです。付加価値を生むように、仕入先を育てることです。より良いものを作ってもらい、お互いに儲かるようにすることが、これからの正しい経営の在り方です。もちろん、我が社の経営が成り立つように、売値も上げさせてもらいます。

“利は、元にある”の仕入れとは、他でもない、社員さんの給料を上げることです。社員さんは、社長の熱い心に応え、更に付加価値の高い仕事をしてくれます。

信頼の上に成り立つのが、正しい経営です。どこで、誰が誤ったのか、社長と社員さんとの間に、いつの間にか不信・疑い・利益相反が生まれたのです。この誤りを早くに解消し、共に、素晴らしい会社を創って行くことです。

ステージを大きく上げて、誇りと自信を持てる会社にして参りましょう。

社長の、体質改善・習慣改善のきっかけこそ『朝方人間』になることなのです。

夜は早く寝て、健康になり、素晴らしい未来を創って参りましょう。



今月のポイント

凡事徹底