

販売力と財務力

平成20年10月分

9月13日に致知出版社の30周年記念講演会があり、藤尾社長の話の中で特に印象深かったのは、経営が成功する3つの要素の話です。①経営能力 ②使命感 ③人間性です。経営能力はさびに3つ①商品開発力、販売力 ②財務力 ③経営戦略力。使命感は、これが無い企業は長期にわたって会社を維持できない。人間性は、これがベースであり社長が組織の末端に至るまで人間性も高めること。横山大観の言葉で「心がまぶしい人が書く。富士は富士がまぶしく見えるそうです。私はこの話を聞いて会社経営において、まぶしい一番大事なのは販売力と財務力で長期的に使命感と人間力であると思いました。

私の尊敬する経営コンサルタントの一倉定(さだむ)先生の本を私は10数回読んでいますがもう一度読んでみると、一倉先生は販売力と財務力が経営の要と言っておられます。事業とは顧客の創造である。社長は高収益型の事業構造をつくるのが仕事。そのために現場を見る、お客様を訪問し、穴熊社長は存在を言いつけ経営方針に基づき利益計画、資金運用計画、目標貸借対照表が作られる。我々は、このように利益をあげ、このように資金を運用し、その結果このようにバランス・シートをつくりあげるというのが経営計画です。ですが、経営方針なくして、経営計画は無いわけでは、世の中には数字のみで経営計画だと思っている経営者が多いです。経営方針は、1.基本方針 2.商品に因る方針 3.得意先に因る方針 4.新規開拓に因る方針 5.未来事業に因る方針 6.内部体制に因る方針の6つで、このうち6は場合によってはなくともよいとおっしゃいます。そして、1の基本方針は2つで顧客第一主義と重点主義です。このように経営方針で大事なことは、販売することなのです。環境整備は人間性を高めることで短期的なものではなく、長期的なものなのです。利益計画は、利益をあげるために、最低限商品別販売計画と得意先別販売計画が必要で、この2つは、個別方針の商品と得意先方針に基づいて作られるなければなりません。方針と数字は一体なのです。販売力がなければ赤字体質になり、金融機関の貸し渋り、貸しはがしが予想される現在の金融情勢では、会社は倒産してしまいます。しかし、販売力があれば会社は健全かという決りごとではありません。販売力があるために急拡大して倒産するケースが多いのも事実です。財務力の無い会社は急拡大すると危険です。松下幸之助さんは「ダム式経営」と言っておられます。ダム(会社)満々と水(お金)を貯めて不況がきてもびくともしない経営をいさという事です。世の社長様方は儲けて利益を出すほうまい方は多いのですが、資金運用がわかっていないのと、目標とするバランス・シートのイメージがないためにせっかく全社員で儲けた利益を内部蓄積できていない会社が多いことでは、おぼろしい会社は赤字でつぶれるのではなくお金がなくてつぶれるのです。これがますます経営環境は厳しくなります。会社をつぶさないために社長・幹部に勉強してほしいと思っております。私は来年日本の中小企業に元気になってもらうために、毎月1回経営計画の勉強会を1年間やります。販売計画、ランニング戦略利益計画、資金運用計画、目標作成等は、一倉先生の考え方を基本にわかりやすい勉強会を無料で行ないます。来月号で年間スケジュールを添付します。

古田土 満