

平成27年7月分

古田土 会計の経営ビジョン

古田土会計の経営ビジョンは「日本中の中小企業を元気にすること」です。日本には270万社以上の中小企業がありますから、物理的には絶対不可能なことです。私の尊敬する経営者である(株)イコーハットの創業者である、鍵山春三郎さんは「私は、破産や空き缶を捨てるのが目的ではなく、日本をゴミ一つない国にしたいという志を持っています。誰だけが志高く掲げても実行が伴わなければ後に描いた餅。貝失っては空っぽなのは、志を高くして、実践は足元のゴミを捨てることか。」とっておっしゃいます。多くの講演を聴きますが、講演料はゼロ、交通費は自己負担で、私は鍵山さんの志から学ぶ、当社の経営ビジョンを作りました。日本中の全ての中小企業を元気にすることはできませんが、自分達にもできる中小企業を元気にする方法はあり、大好きな日本という国を元気にするために私達ができることは、日本中の中小企業を1社でも多く元気にすることです。そのための道具として目次決算書と経営計画書があります。「何のために中小企業を元気にするのか」といえるは「社員と家族を幸せにするため」と定義しています。中小企業にもっとも儲けてもいって、お金を残して、社員の給与を上げてほしいからといって日本を元気にするために、目の前のお客様を元気にします。目の前のお客様を元気にするためにはうちの社員が元気になければなりません。うちの社員を元気にするために会社が社員と家族を一番大切にするという経営理念をつくることです。経営理念に「一生あなたと家族を守る」とあります。社員が元気になる行動は挨拶から始まります。私は毎日挨拶は立止まるところで名前を呼んで、目線を合わせて、笑顔と笑声で丁寧にするように注意しています。毎日訓練をしていますから、お客様が来られた時は全社員が立って笑顔と笑声で挨拶(お出迎え)にわたりたい、感動、感激するお客様もいぶかいます。ある都市銀行では毎日挨拶の訓練をしているようです。しかし社員間の挨拶は義務づけていないので挨拶にないという。私は支店長に「支店長それは逆ですよ、まず社員間でしっかりした挨拶をする。その延長線上にお客様への挨拶があるのですよ、社員同士で挨拶できない人がお客様への挨拶をいくら練習しても心のこもった挨拶はできないのでは無いでしょうか？」と申し上げました。私達は自分達が元気になるために、「挨拶は相手を元気にするためにする」と定義しています。挨拶は身体で表わす大切な礼儀です。またその人の名前を呼んで挨拶するのは人は自分の名前に敏感に反応しますが、それだけで喜ばれます。自分が嬉しいことを、人にもしてあげたいか」です。また社員が出かける時には「この会社様を元気に来ます」と言うルールでありお客様を元気にするために、今日16日には異業種交流会を開きます。ほとんど社員の手作りでお客様からは参加費はいただきません。さびにお客様に元気になっていたため、経営計画書の作成指導をしています。これも無料です。私達が一番力を入れているのは経営計画書の作成です。日本中の中小企業が元気になる一番の道具は経営計画書であると確信しています。古田土会計のお客様と一緒に作りましょう。お手伝いします。また私達は「日本中の中小企業を元気にするというビジョンを古田土会計だけでは実現はないので同業の会計事務所にも古田土式目次決算書や経営計画書作成のノウハウを公開して、うちのやり方を真似してほしいと思っています。目的は、中小企業が元気にあって、中小企業で働く社員と家族が幸せになることです。目的を実現するためには同業者はライバルではなく、志を同じくする同志です。私達は経営ビジョンと経営理念があるから環境が変化しても志の高く、ブレない経営ができます。」

古田土 満