

令和7年7月

社長の仕事は顧客の創造です (創業の想いを忘れた会社は衰退する)

P.F.ドレッカーは2001「マネジメントエッセンシャル版」で「企業の目的は、顧客の創造である。したがって、企業は二つの基本的な機能を持つ。それがマーケティングとイノベーションである。マーケティングとイノベーションが成果をもたらす。」と書いています。わかりやすい言葉で言えば売上を上げ続けることです。私は今年で創業43年目に なります。この間に3,000社以上の中小企業を見てきましたが、潰れたり、廃業した会社は売上がなくなったり、見込みがなくなったりです。放漫経営とか人手不足で倒産したケースはほとんどありません。社長が時代の環境に適応した商品・サービスを市場に提供できなかったからです。社員がいくら頑張っても商品・サービスが時代に適合しなかったら売上は上がりません。社長の仕事は売上が上がる商品・サービス市場を開拓すること、すなわち顧客の創造ですが、具体的には、中期事業計画により、今後5年間の商品の販売計画を立てることです。

①現商品、現サービスで現市場に販売する、これを一般的にマーケティングと言います。市場にはライバルがいます。いわゆるレッドオーシャン市場です。②新商品、新サービスを現市場に販売する、また、現商品、現サービスで新市場を開拓する。①は全社員で取り組む②は中小企業では社長が取り組む、②で成功すると市場にライバルがいなくなるので、ブルーオーシャン市場で戦うことに存在して売上、経常利益は大幅に増加します。②をやるのが社長の仕事です。社長、幹部には、古田士会計が主催する経営計画25時内合宿に是非参加して頂きたいと願っています。またそこでは業績のための経営計画ではなく、社員と家族が幸せになる「人を大切にする経営計画書」の作成を学んでもよいです。

昨今の企業の不祥事やリストラによる人員削減を見ていると、経営理念の実現より、業績重視の経営がはびこっているように思います。私は中小企業こそ、目的と目標を一致させる経営ができると思っています。大企業は、株主重視のために創業の精神より業績重視でリストラします。パナソニックの15人削減の報道を見て、松下幸之助さんがやってきた創業の精神は社名変更とともになくなっていると思いました。社長の仕事は顧客の創造ですが、創業の想いを忘れた後継者は、社長を続けるべきではありません。社員と家族を不幸にします。社長は業績のために社員を追い込みたり、うつ病にまで追い詰めたり、またない言葉を書いたり、暴言を吐いたりしてはいけません。社長の資質で大事なものは忍耐、がまんです。社長がぶっ壊れれば、社員に居場所がなくなります。社長は人因力を高める努力をし続けなければなりません。

古田士会計グループの創業の想いは、「急成長を目指さない、成長より古田士グループを日本で一番の会計事務所グループにしたり、一番とは「一番お客様に喜ばれる会計事務所・社会保険労務士事務所」ということです。決して一番儲けるとか、売上高や社員数等の規模を大きくする、ということではありません。生産性などの利益率だのという、賢い会計事務所になり、お客様には、誠実に正直に寄り添い、損得ではなく、いかに喜ばれ、感謝されるか、ありがとうと言っていたがけるか、信頼されるかを大切にしましょう。経営理念における「人を大切にする経営」を実施し続ける。特に一番大切にすべきは、社員とその家族です。社員と家族が幸せを感じられる会社であり続けたい。業績中心の経営ではなく、私達が大切にすべきは働いてくれる社員と家族、そして会社を取り巻く多くの人々を幸せにすることです。障がい者雇用、社会貢献、挨拶、掃除、朝礼の3つの文化は人づくりの基本です。守り続けて下さい。

古田士 満