



日経ビジネスに見る「経済先読み・解説」 113号

経営コンサルタント 栗田 剛志 11.10.24

発行元：m9コンサルティング

<http://www.m9consulting.biz>

このメールマガジンは、今週発売となる日経ビジネスの中から気になった記事を選び、私なりの視点で考えたことについてお伝えするものです。会社での朝礼時のネタ、取引先との会話、同僚との間の話題づくりにお役に立てたらと思い、毎週月曜日に発信いたします。

「日経ビジネス2011年10月11日号 no.1613

『商売人の姿勢～常に結果で語れ』より

【迷ったら立ち返るべき商売の本質】

前々回のメルマガに引き続き、伊藤忠商事の社長さんである岡藤さんの経営教室から学んでいきたいと思えます。

岡藤さんのご出身は大阪です。根っからの商人(あきんど)のようで、商売の根幹について熱く語っています。

世の中のスピードがどんどん上がる中で、私たちは仕事において早急な成果を求められます。限られた時間の中で成果をだそうとすると、その仕事本来の意味合いが薄れてしまったり、望んだ結果が得られなかったり、はたまた本当にこれでよかったのかと迷ったりすることがあります。

岡藤さんは、「7つの心構えを心に留めて仕事に臨めば、きっと結果はついてくる」と言っています。

岡藤さんのいうプロの商売人としての7つの心構えとは、

- ① まずは目先の仕事に邁進せよ。その積み重ねが大志へと導く。
- ② 仕事に手を抜くな。自分一人くらいと思った瞬間、組織は崩壊する。
- ③ 競争条件は変えられない。文句を言う前に、結果で語れ。
- ④ 商売の損は仕方ない。決して人の信用を損なうな。
- ⑤ クレームは吉。自分が必要とされている証と思え。
- ⑥ 商売は浪花節。時に勘定より人情を大事にせよ。
- ⑦ 仕事を心から楽しめ。人生、仕事ほど面白いものはない。

です。

この中から、いくつかを詳しく見ていきましょう。

会社も商売も、スポーツと同様に自分の都合でルールを変えることはできません。

例えば、サッカーは90分間を11人同士で競いあう競技ですが、このルールに対して「チームにもう一人いたら」とか「もう少し時間を短くしてくれたら」などと文句をいう人はいません。

会社も仕事もこれと同じです。「時間通りに来る」といった細かいことから、コンプライアンスといった大きなことまで、様々なルールが決められています。

このルールは、個人の都合では変えることができません。当たり前のことのように思えますが、仕事ができない、事業がうまくいかない理由をルールや外部環境のせいにする話をよく耳にします。

予算が達成できない理由は、いくらでも挙げることができます。景気が悪い、政治が悪い、社会が悪いなどと、外へ外へと原因を求めます。

戦う条件はみんな一緒です。与えられた環境の中で、いかにして勝つかを考え、実行するのが商売です。外にできない理由を求めた時点で、考えることを放棄したこととなります。

結果の出ない理由をルールや外部のせいにははいけません。

岡藤さんは、こう言っています。

「文句を言っている時間があったら、現場に行っていかに儲けるかを考えるべきだ。プロの商売人は常に、結果で語るべきだ」

商売には、常に勝敗がついてまわります。時には苦杯を舐めることもあります。常に勝ち続けることは、そう簡単ではありません。

ただ、商売で負ける際には、その負け方に流儀があります。

プロ野球の試合では、1点の僅差でも、10点の大差でも、負けは負けです。「今日は駄目だったけど、明日からまた頑張ろう」と気持ちを切り換えて、次の試合に臨むことができます。

一方商売では、単なる勝ち負けではすみません。何点差で負けたのかが、後々まで大きく影響してきます。負けるとわかっていても、0対10で負けてはいけません。最後まで失点を少なくする努力をしなければならぬのです。

例えば、事業に甘い投資をしたために、大きな損をしたとします。その損を、1億円で留めるのか、垂れ流して100億円となるのかで全然違います。

予算が達成できないとわかって、決して途中で放り投げてはいけません。ぐっと踏みとどまって、負けを小さく抑えることも大事です。

商売は一発勝負ではありません。延々と続いていく勝負なのです。

岡藤さんは、負けを最小化する秘訣を教えてください。

商売の勘所は、「か・け・ふ」だそうです。「か・け・ふ」とは、「稼ぐ」「削る」「防ぐ」のことです。

「稼ぐ」とは、儲けてくること、「削る」とは、無駄な経費を減らすこと、「防ぐ」は、危機管理にあたります。この中で一番難しいのが「防ぐ」です。では、見えないリスクをどうやって防ぐのでしょうか。

その答えは、「現場に行く」ことです。

定期的取引先に出向き、相手の様子がどんな状況なのか、自分の目で確かめます。頻繁にお客様の顔を見ていれば、変化や問題に気がつくことができます。早期発見、早期対処で、負けを最小化できるのです。

岡藤さんは、「まずは目の前の仕事に励め」と言っています。

仕事において、大きな目標をいただくことは大事です。ただ、目標があまりにも大きすぎて、それにばかり固執してしまうと、途中でうまくいなくなるときに簡単に挫折してしまいます。

まずは、手の届く目標を掲げて達成していくのが、成長への確実な方法です。

「努力を続けているとね、それが急に伸びることがあるんですよ。野球でいうと、ヒットで塁を埋めた後に、ホームランで大量得点するようなものです。だから、最初は結果が出なくても、焦らず、じっくりと仕事に向き合ったらいい」

と、岡藤さんは言います。

だからこそ、一つひとつの仕事に手を抜いてはいけないのです。

私も独立して、もうすぐ3年になろうとしています。岡藤さんのいう、7つの心構えは、どれもどこかで聞いたことがある話には違いありません。しかし、これら7つは、私が独立してから、コンサルタントの諸先輩方から口酸っぱく言われ続けていることと全く同じです。

この「7つの心構え」、その時行っていることが正しいのかどうか迷った時や、ビジネスが思うように行かなくなった時に、立ち返るべき商売の本質なのではないでしょうか。