



## 社長が営業を頑張ることによって 会社も変身を遂げる！！

日本全体の企業数は約580万社だと言われている。その99.7%が中小企業なのだ。すなわち、日本の産業界は中小企業でもっていると言っても過言ではなかろう。しかしながら由々しきことに、その中小企業の活力や収益力が年々低下傾向にあるというデータが出ているのである。

これは一体どういうことなのだろうか？

戦後間もない頃に創業された日本の中小企業の多くは、創業経営者から二代目、三代目へと世代交代が進んできている。

それに伴って経営者の質が変化してきているのである。それは当然のことである。創業経営者と二代目、三代目の継承経営者ではやることも違えば、置かれている条件も違ってくる。

経営者として鍛えられる背景も大きく異なっているのである。

ハンタリーさや胆力、人を惹きつける人間的魅力、時代の潮目を読む洞察力や先見性・・・あらゆる面において、創業経営者に比べると培われてきた背景が異なっているのである。様々なクライアント企業の実態を目にする中で、創業経営者と二代目、三代目の継承経営者とを比べてみた時に、どちらが難しいかという継承経営者の方に軍配があがると私は考えている。それほど事業を継承し、継続していくことは困難なことなのである。それはMBA取得者でも難しいことなのである。

事業継承の難しさはあるが、中小企業の活力や収益力が年々低下傾向にあるという根本原因はいったいどこにあるのであろうか？

それは創業経営者に比べて、二代目、三代目の継承経営者は、営業をしなくなったということである。二代目、三代目の継承経営者は創業経営者に比べるとあまりお客様のところに行かなくなったということが言える。まして、新規の開拓営業なんて逆立ちしてもやらない。社長自らが新規開拓の飛び込み営業をすることに抵抗感を持っているのである。

会社から外に出ない穴熊社長が増えているということである。

中小企業の業績は社長次第で決まってくるが、これではいけない！！

社長が根本から変身していく必要がある！！

社長が変身するためには、どんなに厳しい状況でも社長自らが率先して営業に出ることが必要になってくる。社長が会社の中に閉じ籠ってはいけない。

社長自らがトップ営業を行うことで、世の中に鍛えられ、世の中を正しく見る目も養われてくる。

そのことによって、顧客や世の中や社員を見る目も変わってくるのである。

