



## 「抵抗勢力に牛耳られる会社の末路！！」



私達の事業、ビジネス、仕事、従業員、取引先や仕入先を支配している「原則」は一体何であろうか？

多くの企業を牛耳っているのは、不幸にも現状を維持しようと身を守る人たちの「出来ない」集団だ！！彼らは困難な問題を避け、更なる実績を求める会社の方針に抵抗し、変化を恐れ、創造的思考の求めにも応じようとしない。この集団の第一の柱は、型通りの仕事を乱すことなく、成長することもなく、「余分な」仕事をしようともせず、毎月決められた日に給料を手にしていくことである。「お日様、西・・・西・・・」とはよく言ったものである。残念なことに多くの企業で第一義の基本的な原則になっているのは、「従業員と波風を立てない」ことである。一見ワンマンに見える中小企業経営者の社長さんでも、実態は従業員に引きずられている社長さんが多い。

「従業員が反対しているからねえ・・・」

「社内に波風を立ててまでやることではないからねえ・・・」

「そうか、そうか。売上目標はそれでいいわ。仕方ないなあ・・・」

「会社の利益を毀損させる大きな失敗をしたけど、何のお咎めもなく今回だけは大目に見てやるかあ・・・」

かくして従業員の尻の下に敷かれた社長さんが出来上がっていく。従業員が思いのまま会社を動かしている。従業員にとって都合が良いかどうか、従業員にとって楽かどうかで物事が決まってくる。このような会社を私は「会社を乗っ取られている」あるいは「現場を乗っ取られている」と言って揶揄してきた。しかし、なかなか分かってもらえない。気づいてもらえない。社長自身がそこに安住しているからである。

報告・連絡・相談を緊密にするという目的で「業務日報」を毎日書かせている会社がある。定時は17時だが、16時30分くらいになったら「業務日報」を書き始める人がいる。本日のやるべき仕事は大丈夫なのだろうか？こんな会社に限って会議がやたら多い。

目の前で出荷遅れが発生してお客様に迷惑を掛けているのに、「わが社の従業員は主婦が多いので、あまり残業の無理を言えない」なんて言っている。お客様はそっちのけになっている。会社を成長させていくためには、新規の顧客開拓は避けて通れない。ある企業の社長に「新規の顧客開拓にもっと注力していかなければいけないね。」と言うと、「我々の業界は特殊だからディーラーの系列やルートがすでに固まっており、なかなか新規の開拓は難しい」という返事が返ってきた。そのディーラーの系列やルートを打ち壊していくのが新規の顧客開拓ですけどね・・・。

我が社は特殊だから・・・。我が社の置かれている業界は特殊だから・・・。社長がそんなことを言っている会社はすでに成長の意思を放棄してしまっていることになる。

私達の事業、ビジネス、仕事、従業員、取引先や仕入先を支配している「原則」はただ一つである。それは最も効果的なマーケティングを行い、新規の顧客を集客し、顧客の価値を最適化し、逃がした顧客を取り戻していくことである。

決して従業員の言いなりになることではない！！