

東ト協青年経営者研修会 実施のご報告

○日時 平成28年10月25日（火） 17:00～19:00

○場所 東京都トラック総合会館 4階会議室

○参加人数 51名

○テーマ・講師 「社長の仕事」
株式会社ビジネスバンクグループ 代表取締役 浜口 隆則 氏

○司会により開会し、本研修を企画した東ト協青年部を代表して本部長が挨拶
【司会：岩田研修委員長】 【結城本部長】



～研修内容～

○冒頭、謎の数字が、スクリーンに映し出され、これが何の数字かを周りの参加者と話し合う時間となりました。（下記の他に「72.8%」という数字も映りました。）



○数字の答えは？

- ①「2, 819, 477」＝過去30年に倒産した会社の数（累積）
毎年10万社くらいが倒産。
- ②「72. 8%」＝今、現存する会社の赤字の会社の割合。
多くの会社は赤字。

○なぜ、こんなに多くの会社は失敗しているのか。

＝結局、失敗するのは基本が出来ていない。成功し続けている会社は基本が出来ている。スポーツとかと同じ。

【講師：株式会社 ビジネスバンクグループ
代表取締役 浜口 隆則 氏】



○成功し続けている会社は偶然ではない。
優秀な営業マンがたまたまいるとか、商品がたまたま良かったではだめ。
「ゼロからでも構築できる力」が大事。

○ルールは突然変わることがあるので、「変わる」ということを前提に立つ。
＝環境の変化に適応することが大事。

○いま、上手くいっていることが明日も上手くいくと思ってしまうのは良くない。
＝過信につながる。

【「後出しじゃんけん」を体験】



○「後出しじゃんけん」を
①隣の人に負ける
②隣の人に勝つ
③あいこの条件で
浜口先生の合図により、
ランダムに行い、ルールが突然
変わると急激には対応できな
くなることを体感。

※ルールや環境は突然変わる
こともあるという覚悟が大事。

○経営をボウリングに例えると、

①まず「ピンは何か」や「ピンの並び、倒し方」等、何をすべきかを知ることが重要。

②学んでも行動しないと何も変わらない。

10個のピンを倒せば良いのはわかっているが、なかなか倒せない。1回倒したことがあっても倒し続けられない。

※やってきたことを見直してみて、できているか否かをチェック。

【たくさんの方々にご参加頂きました！】



○「経営とは何か」を考える時間が設けられ、周りの参加者と話し合いました。

○経営の3大分野

①商品力＝お客様にファンになってもらえるような価値を提供する。

②営業力＝ファンになって頂いたお客様を大切にし、お客様にお客様を紹介してもらえるくらいになる。

※経営＝お客様との関係づくりといっても過言ではない。

お客様との関係づくりができていない会社＝良くない会社。

③管理力＝経営者が不在でも回る体制にする。

○会社が客観的に上手くいっているかは、経理・財務等、数字で把握する。

○成功する人＝自分の居場所を知っている人。

お客様は、どうせ頼むなら、その道の「専門家」に頼みたい。

※その道の専門家として行っている「覚悟」が大事。

それはお客様にも伝わる。

○企業の仕事＝究極的には「社会の困り事」を解決すること。

業界の困っていることを探してみる。無理やりでも100個くらい探してみる。

最初の2～3個であれば、みんながわかるようなことでも、100個となると「こんなこと気付かなかった」というものも出てくる。

(コーヒー業界では、昔は喫茶店でウエイトレスがお客様のところまで運ぶのが主流だったが、今では、セルフやテイクアウトを重視。)

○利益が出ている会社＝リピーターが多いこと。

顧客を新規開拓するよりも、顧客維持のほうがコストは低い。

お客様のためにも「企業の継続」は大事。

○採用は非常に大事。

何名か応募してきて、自社的にあまり求めている人がいない場合でも、相対的に良い(50点くらいの)人を選んでしまいがちになるが、あとになって苦労してしまう可能性があるため、どんな人を採用したいのかを事前に明確にする。

○若い人達に応募してもらうためには、自社のHPや、オフィスの環境等、自社の見え方も意識してみる。本質だけでなく外見も！

○真剣に取り組んでいる参加者の皆さんの様子

(「経営とは何か」を周りの方と話し合っているところです)



(まとめ) ○多くの社長は「社長の仕事」をしていないことが多い。

社長の仕事＝経営なのに、失敗する会社は現場の仕事に入り込み過ぎてしまう。

現場に入り込み過ぎてしまうと「冰山」を見落として、沈没してしまう。

社長の仕事は、社員に理解されないかもしれないが、気付いたら会社は無くなってしまふということを守るためにも「経営」を行うことが大事。