

会計事務所 200%活用レター

info@hashimotosogokaikei.com

Vol.57 2008.03 <http://www.hashimotosogokaikei.com>

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかを分かりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたこと等や感じたこと等ポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

今月の力のある言葉

「21世紀は謝れる経営者」

今回は北九州を中心に美容室を展開するバグジーの久保社長が2月の名古屋での講演で言われた一言を取り上げてみました。

久保社長は、かつて従業員50人のうち38人が一気に退職という辛い経験をされました。自殺寸前にまでなったそうですが、ある人のアドバイスで、残った12人に何が悪かったのかを素直に聞いたそうです。その時は、かなり辛らつな意見が出てきたそうですが、これを機に売上至上主義、技術至上主義を捨て、社員重視とお客様本位に転換され、いまでは人の成長に合わせ、店舗数も売上も拡大中という異業種からも注目される会社にされました。

右肩上がりの経済成長下では、消費が活発であり、売上を追っていけば、結果がついてきましたが、時代の変化の激しい現代では、売上だけを追っていくと、従業員に負荷をかけてしまい、やりがいを与えられなくなってしまいます。

そうならないためには、従業員と一緒にお客様に何ができるかを考えて、実践していくことが必要です。結果として、従業員がやりがいを持ち、主体的に行動することによって、サービスに人の真心が加わり、それが決定的な差別化になり、お客様に感動を与えるという好循環になるそうです。

久保社長はその12人と今も毎週必ず飲みに行っているそうです。

「私もそういう経営をしたい」という方は、従業員に対して「謝ることができる」経営者であることが必要と言われました。なかなか大変かもしれませんが・・・。

シンプルですが、重要なお話だと思いました。