



毎月5日発行

株式会社シーエムオー

代表取締役 川崎依邦

大阪：〒530-0052

大阪市北区南扇町 7-2

ユニ東梅田 1312 号

TEL：06-6367-0150

FAX：06-6367-0151

東京：〒134-0015

東京都江戸川区西瑞江 5-20-2

TEL：03-6808-2010

FAX：03-3878-9432

E-mail：info@cmo-co.com

URL：https://www.cmo-co.com

新型コロナウイルスの第3波が猛威を振っている。「いつまでこの状況が続くのか。」経営者の悲痛な思いである。このときに当たり何をすべきなのか。

(1) 攻めの心を持つ

「コロナだから仕方がない」と言って縮こまっていたはならぬ。アフターコロナを見据えていくことである。全員総力戦体制をつくる。売上アップに向けてできることは何でもする。どうしたら1台当たりの売り上げを上げていくことができるか。時間の間隙の活用はできないか。積み合わせをする作戦はできるか。稼働日数を上げていくにはどうするか。ドライバーや事務スタッフも巻き込んでいく。正に全員総力戦体制の確立である。

更に働き方改革に呼応して給与改革はどうするか。労働時間管理はどうするか。やる気を高めていく給与はどうしたらいいか。「このときに下手に給与をいじってドライバーが辞めたら困る」との守りに入ってはならぬ。このときこそ給与改革を断行する。

ついで内部管理体制のムダ、ムリ、ムラはないか。スリムで機動的にする。少数精鋭でいく。コスト削減の余地はないか。

アフターコロナを見据えてたくましい会社と人になることである。攻めの心を持つことである。ここのところ自粛期間が続いている。人と人が気楽に会えなくなっている。気分も落ち込む。このときこそ未来を見据えよう。明けない夜はない。

①売上アップの為にできることは何でもやる。

②給与改革も断行する。

③内部管理体制のムダ、ムリ、ムラをなくしていく。

一日一日乗り越えていこう。一日一生である。目の前のことに全力を尽くす。コツコツの積み重ねである。必ず冬は春になる。梅も咲く。桜も満開となる。胸を張ってやるべきことをやり尽くして春を迎えよう。アフターコロナは必ずやってくる。

以上

経営者に学ぶシリーズ112-孫正義-

～日報中心主義体制を確立する～

「リーダーは、理念・ビジョン・戦略の3つを脳が千切れるほど考え抜け」目に見える形でそれら3つを明確に定義し確立し、目標・優先順位を決め、それを維持することが重要だと孫正義は説明しています。運送業でいうところの日報中心主義の経営に置き換えることができます。ドライバーさんは、運転日報、管理者は業務日報です。これらの日報は、ただ提出するだけではなく、リーダーが取りまとめして日々のMTG（夕礼、朝礼など）で各メンバーの動きを把握し、事業所の営業方針、配車方針を明確にして何を優先すべきか、指示してその進捗を確認するところにあります。つまり、リーダーを軸とした日報中心主義の経営が運送業の理想の形です。もっと細かく言えば、運転日報を見て荷待ちの所要時間・走行距離をチェックして日々の収益をチェックします。その上で配車方針に沿っているかどうかを判断して配車責任者に対して明確な目標を明示します。営業日報を見て日々の営業件数・既存顧客とのコミュニケーションの進捗・新規営業先へのアプローチ状況、これらをチェックして優先的に訪問しなければならない、アプローチしなければならない新規得意先を指示します。こうした細かいことを口頭で確認するのではなく、日報という目に見える形でリーダーが取りまとめることで、組織のリーダーとしての指導力やリーダーシップ力を高めていくことにつながります。最初から高度なことを要求するのではなく、このような小さなことをコツコツと積み重ねていくこと、継続していくことがリーダーになる人間にとっていかに大切かということを孫正義はこの言葉で表現しています。



人 材 教 育

「社長さん、本当に信頼できる幹部を育成しないといけません。その為には何をすべきだと思いますか」

社長「うちの幹部は、育成がいのない者ばかりです。〇〇などは、勤務中にふらっと喫茶店に行くのがクセみたいな男だし、営業の〇〇は、パチンコが好きで荷主先訪問とは名ばかりでパチンコをしていますよ。

どいつもこいつもカスですよ。それより先生に頼んでいるのは、如何にしてもうけを大きくするかです。そこをしっかりとアドバイスして下さいよ」

私「もうける為にこそ人材育成が大切なのですよ。幹部にヒヤリングした感想ですが、諦めムードがあります。より強い成長欲、向上心を表に出していません。

人間ですから、生きている限り必ずもっているはずですが、それが表れていません。これでは企業の活力は弱まりますよ。

社長「1人1人を信頼して下さいよ。1人1人がより活力を出せば、企業は成長するのです。現状では、カー杯の全力を尽くしていません。だから、企業目標を明示して、チャレンジ精神をおこさせていくのです」

社長「人材育成して辞められたら元も子もない。とにかくわしの言う通りイエス、イエスと言ってやってくれたらそれでいい。わしは社員に頭を使うことは求めない。頭はわしだ。彼等は手足でいい。

営業員に売上の2%を成果給として渡すという給与制度をとった時も、散々だった。彼等は利益を無視してダンピングして売上を上げたが、会社は危うく潰れるところだったよ。

彼等の程度はそんなもんで、人材育成なんてとんでもない。イエス、イエスで充分で、気に入らなければいつでも辞めてよろしい。なにしろわしの会社だ」

人材育成は社長の思想、人生観、価値観の反映である。たしかにA社の社長は25歳で独立して一から苦勞してここまで会社を育ててきたが、そのプロセスで人には苦勞してきたにちがいない。その苦勞が言わせるので決して本心で「カスや」と言っているのではないと信ずる。「わしの会社」であるからこそ「カスや」と言っても本当は社員がかわいいのである。

だから私がうっかり「そうですね、おたくの幹部はレベルが低い」とでも言えば、不機嫌になるのは間違いない。ここが人間の心の不思議なところである。

「社長、だからこそ人材育成が大切なのですよ。イエス、イエスの社員ばかりでは“わしの会社”の将来も危ういですよ。できる社員を辞めさせない会社にしていく必要があります。ひとつ企業目標をつくって人材育成に本腰をいれましょう」

無料個人相談のご案内

給与体系を見直したい

労務トラブルに直面している

給与規定、就業規則をつくりたい など

会社のた積み方がわからない

事業承継の相談がしたい など

資金繰りが苦しい

返済条件を変更したい

債務を圧縮したい など



1. 経営者の連帯保証を外す - 「経営者保証ガイドラインの活用」
2. 銀行借入金の債務カットをする - 「第2会社方式の活用」
3. 銀行借入金返済条件を見直し月々の借入金返済額を減らす - 「経営改善計画」の作成

【相談料】 無料

【対応者】 川崎依邦

【相談場所】 御社にお伺いします

(株)シーエムオー 代表取締役

※交通費は御社負担

早稲田大学卒業、昭和63年9月独立開業(1990年4月法人設立)。

またはCMO大阪事務所

《資格》中小企業診断士、社会保険労務士、事業再生アドバイザー(TAA)
〔一般社団法人 金融検定協会〕

【面談時間】 60分

《著書》労働審判・組合トラブル解決記録(日本法令)、

【面談日】 1週間以内に候補日を連絡

実践的経営コンサルタントがリアルに語る経営

いたします

「再生」物語(東洋出版)他

<大阪事務所>

【問い合わせ先】

株式会社シーエムオー

〒530-0052 大阪市北区南扇町7-2 (ユニ東梅田1312)

TEL(06)6367-0150 FAX(06)6367-0151



2021年の節分は「2月2日」！！

今年の節分は2月3日ではなく、1日早い2月2日となります。理由は公転周期(※地球が太陽の周りを1周する期間のこと)にずれが生じて立春がずれたため、節分が2月2日になるのは実に124年ぶりの出来事なんだそうです！

節分と言ってイメージするのは豆や鬼ですが、イワシの頭をヒイラギに刺したものをよく見かけませんか。これは「やいかがし(焼嗅)」と言って、鬼はイワシの匂いとヒイラギのギザギザが苦手と言われていることから魔除けとして玄関などに飾る風習にちなんだものだそうです。

