

社長のひとりごと 【住宅】

住宅のモデルホームは 1月2日営業です。



アサヒグローバル株式会社代表取締役
文/久保川 議道
Yoshimichi Kubokawa

ホームページ

ggghd.com — ggg-asahiglobal.com
 — Lsuper-chintai.com
 — ggg-goldtrust.com
 — ggg-goldage.com
 — ggg-kubokawayoshimichi.com

私の父親はパートに勤めていました。木曜定休日ですから、日曜日の休みの日に、父親はいつも仕事で家に居ませんね。なんか少し淋しい思い出です。しかし『お客様』が土日や祭日にお店に来ますから、サービス業はお休みできません。

と云うことで、住宅会社も大変です。お正月の2日から出勤していませんから、家にいる奥様や子供達はちょっと淋しいんですね。社長としては申し訳ないと言うか、うらむのなら私をうらんでください…。私も淋しい思いをしたので少しは気持ちが分かります。

さて2日に出勤する社員さんはどうでしょう。『もう、2日からやらなくてもいいでしょう』と『2日はきついで、今年も頑張るぞ』に分かれますね。前者が成績の悪い営業。後者が成績のいい営業です。

話は変わりますが、『会社は誰のものですか？答えは、社長のもの、社員のもの、株主のもの…。は、全て間違いです。正しい答えは『社会のもの』です。社会から世間から必要とされていけば、会社は存続しますし、必要がなければ倒産します。必要のない会社なんて消えて無くなればい

いんですね。私もそう思っています。

ですから私達はもう大変なんです。他の住宅会社が『3日から』『5日から』営業開始であれば、私達は当然『2日』からやります。他社が『2日』からなら、はい分かれますね。『お正月1日』から営業するのです。

お客様が1日から来ますかね…。はい来ていたただかなくても私達はやります。もーバカだね。と言われても絶対にやりますね。それは私達は大企業じゃないので、エリート社員ではないので、頭を使うより体を動かさないで『お客様』に喜んでいただけません。そして『頭で勝負できませんから心で勝負』するしかありません。一言で言うて『やる気』と『誠心誠意』しかありませんね。それが私達のやり方です。

ですから、正月1日からの営業なら、『餅つき大会』ですね。臼と杵でお餅をつきます。今の子供さんは見たことないので、大喜びですね。あつたかい、やわらかい、つきたてのお餅で、きなこ、あんこ、お醤油で美味しく食べたいイベント大成功です。しかし住宅は1棟も売れませんでした…。それでいいのです。

また話しは変わりますが、会社の

目的は『利益』を上げること…。とよく言われますね。皆さんがそうやって会社を経営しています。しかしそれは絶対に間違いです。利益を目的に経営していると、絶対に会社は潰れますね。

私の会社には『利益目標〇〇億円』というものはありません。利益と目標にすべきものではありません。私の会社に『目標は7つ』あります。人物・金・生産性・社会貢献・開発・販売、の7つです。それぞれに高い目標をもつて今年も社員全員で努力しますが、『利益目標』はありませんね。

はい、利益とは目標にすべきものではなくて、『最低限でいいので必要なもの』です。これは会社の存続のための『条件』ですから、条件以下だと、会社は倒産いたします。凄く大切なものですが、最低限あればいいのですから、目標ではありませんね。

今年も事業計画がスタートしました。『すべては幸せな住まいから』をコンセプトにして全社員が一年間働きまくるわけです。どうかその活動が皆様のお役に立てることだったり、皆様が喜んでいただけることであり、ますことを祈念いたしまして、新年のご挨拶にかえさせていただきます。