

2020.12.10

No1

急成長の罠

激動の一年が終わろうとしています。

まだ世の中は全体的に混乱状態が続いていますが、果たして来年はどうなるでしょうか？ エコナウイルスの影響で多くの店舗が耐え切れなくなる中、

ありがたい事に弊社はかつて無…程の契約が獲得できており、基礎楚壳り上げの純増は記録を更新しています。

嬉しい事ではありますが、今の状況はとても危険な状態とも言えます。成長と膨張は全く違うと、以前何かの本で読みました。

壳り上げは大幅に増えているが、仕入れも増え、人件費も増え、経費も増えて利益に出ていなければ、それは成長では無…という内容だったと思います。

そのような会社は危なっかしいので銀行も融資を渋るようになります。

今、私達の会社にはお金がありません。

新規で立ち上げるビジネスも、M&Aも、全て借金で賄っています。

これまでの歩みの中で蓄積した内部留保が少ないので、それ自体は仕方が無いのですが、どこかで投資したもののが利益を生まなくなると途端にドミノ倒しのようになります。

新規を獲得する事を重視しきて、回収する前に投資し過ぎるならば

まるで腹ペコの人が、口いっぱいに食べ物を詰め込んで、噛んで飲み込むよりも更に詰め込む方を優先するのと同じです。

口の中がパンパンのまま餓死してしまう事に似ていますかもしれません。

あまり貪欲になり過ぎるとこのようになります。

自分で制して、身の丈に合った受注をするよう制限を設けたり、時には断る決断も必要な事かもしれません。

年輪経営を提唱のおられぬ伊那食品の塚越さんは、急成長は敵と説いておられます。この方は、「チームに乗るのは危険だ」と経験から語っています。会社の実力ではないのに、たくさん売れてしまうと全体が浮き足立ってしまい、チームが終わった後に後遺症が残る、それも何年も残る、と言う事です。特にチームに合わせた設備投資は厳禁で倒産に至る要因にもなるようです。

この、「実力ではないのに売れる危険」についてはクリクラの担当者も言っていました。

ZACOの導入時に爆発的に注文が入りました。クリクラには、受注経路が申込みばかりで、自社の営業の割り合が低い事に危機感を持った方が良い…などなど、ネットや広告頼みとなり、成長は一時的なものとなる。

2020.12.10

NO2

ネットや広告の効果が出なくなると同時に伸びなくなる。といふ事でした。
実際、今弊社の申し込みが止まると同時に新規もピタリと止まり殆んど上がっています。
でもNACのクリクラは、ネガティックキャンペーンの真最中の時も、変わらぬペースで着実に伸びています。
派手に大きく伸びてはいないが、同じペースです、と伸びているのです。(エイジング販売)
年輪経営の塚越さんは、それを意識してきた方です。
自命して、身の丈に合った成長を続ける為には、取えてビジネスチャンスを断る決断も
されたそうです。伊那食品は寒天の販売をしている会社ですが、大手のスーパーからの
引き合いを断ったのもその一つです。
しかし、その後に不景気には、でも変わらずに同じペースで成長を続ける事が出来たのは、
流行りに振り回されない経営をしてきたからでしょう。目の前の利益よりも、商品と人に
磨きをかけ続けてきたからです。
木の年輪は、隙間が狭く、程、風雨に強く、と言います。
木をな木ほど見た目は殆んど成長していないよう感じますが、毎年確実に成長して
年輪を刻みます。年輪の分だけ、根っこも広く、深く張っています。会社の成長も
そのようになるのが、働き手の教育の面も良さそうです。
たしかに、理念も使命も知らない人が一気に増えて、教育する暇も無、多忙な毎日を
送るならば、内部から崩壊していく事でしょう。
この会社は掲げている事と、やっている事が違う、感じる人も出て来るかもしれません。
今、空気清浄機や、加湿器はコロナ特需の強烈な追い風を受けています。
困っている人に商品を提供するのは私達の使命ですが、いつのまにか契約を
かき集めることを優先てしまい、お客様が期待しているサービスを超えられなくなる。
とか、質が疎かになるならば、信用を失う事にも繋ります。
忙しい時に姿を現す、「とりあえず」という事が担当者の間で常習化していいでしょうか?
お客様対応を担当している方達の目は生き生きとしているでしょうか?
ワクチンが全面的に行き渡り、来年コロナウイルスが大幅に収束に向かっても解約される
ような事は無でしょうか?
もし私達がプロのアドバイザーとして主体的に提案するのではなく、お客様の要望のまま
納品しているならば、ゲームの終わりと共に用済みとされ、忘れ去られてしまうでしょう。
残るのは大量の在庫と支払いだけです。

2020.12.10

No3

たくさん売るよりも、きちんと売る、という原点を忘れないようにしましょう。

空気清浄機も、加湿器も ZACO も、コロナウイルスの影響とは関係無く欠かせないアイテムです。弊社は 清潔に安心してお使いいただく上で唯一無二のサービスを提供する事を選ばれているのです。

定期メンテナンスには、いつも相談にのれるだけの知識があり、扱っている機材の取り扱いの訓練を受けた人が伺うように徹底しなければなりません。

人柄も厳選された、好印象を与える人であるべきです。

また、一年に一度の本体入れ替えの約束をしている商材は、どうに付いても、計画を立て通りにやらねばなりません。

何も言わなくとも、お客様は、私達が約束を守るかどうかを見ています。

来年あたりから、今、純増している売り上げの利益が出始めるともかもしれません。しかし、それは私達の実力ではなく、たまたまチームに乗った為に得たもので。

地域社会から一時的に預りしているものだと考えるならば、その利益を更なる增收増益の為に投資してまぬよう、歯止めになるのではないかでしょうか。