

信頼される経営者になろう



倉田豊治(くらた・とよじ) (株)サンユウ専務取締役。オリックスに4年、日本興亜損保に10年間営業マンとして勤務後、99年サンユウ創業。当初は本当に売れない日々の連続で、2月の-2℃の中寒さで死にそうになったり、カードローン地獄も経験する。オール電化普及で次第に売れはじめ三菱電機・東芝などの関東地区販売実績で度々第1位を獲得。最近では文化放送・ニッポン放送などのマスコミにも出演。FMで毎週火曜日にビジネス番組も持つ。日経ホームビルダーなどの取材も受ける。現在、自身の経験を元に「いくつかのルールを守るだけで凡人でも短期間でダントツの成果を上げる営業ノウハウ」をテーマにビジネス塾を主催講演中。

「有望な仕事があるが資本がなくて困るという人がある。だが、これは愚痴でしかない。その仕事が真に有望で、かつその人が真に信用ある人なら資金がきぬはずがない」。

これは、日本の資本主義の父と称えられている渋沢栄一という言葉です。渋沢栄一は、日本初の民間銀行になった第一銀行の創設者でもありました。今のみずほ銀行ですね。

また米国の著名な投資家のウォーレン・バフェットは次のように言っています。

「私は好きで、信用でき、尊敬できる人々としか仕事をしないことにした。その企業の将来性がいかに高くても、人間的に尊敬できない人々が経営者なら投資しようとは思わない」。

偉大な起業家であり、かつ投資家でもある2人の考えに共通しているのは、投資判断の指標が「企業(事業)の現状/将来性<経営者」ということです。

いくら今の事業がうまくいっていても、また今後の事業がうまくいく見込みであったとしても、彼らにとって、それは投資をする判断材料にならないのです。大事なものは経営者その人自身の「信頼」なのです。

経営者の思いはすべて反映される

ビジネスは企業と企業の取引、企業と顧客との取引ですが、ベースには人と人とのつながりがあり、その価値交換の上に成り立っています。

企業が提供する価値や商品・サービスに対して、お客は「お金」という対価(価値)を支払ってくださいます。これがビジネスです。とても単純で簡単なことですよ。

しかし、この価値交換の中で企業だけが得てやろうという思いを持ってしまうと、価値交換は成り立たなくなります。不思議なことに、その企業は売り上げ不振につながります。

お客は、そういった企業の考えや施策に対して、非常に敏感だというわけです。長年積み上げてきた信頼を失うのは、一瞬のことなので気を付けたいものです。

では、企業が儲けようとするのは悪なのでしょうか。いいえ、決してそんなことはありません。

あなた(企業)が提供する価値に対して、お客自らが支払った対価が同等、もしくはそれ以上であれば、高額商品であってもまったく問題はありません。

むしろ、他では経験できないほどの高い価値を提供してくれたことに対して、感謝していただけることもあります。

● 図 渋沢栄一とウォーレン・バフェットの言葉

有望な仕事があるが資本がなくて困るとい
う人がある。だが、これは愚痴でしかない。
その仕事が真に有望で、かつその人が真に
信用ある人なら資金がきぬはずがない

私は好きで、信用でき、尊敬できる人々とし
か仕事をしないことにした。その企業の将
来性がいかに高くても、人間的に尊敬でき
ない人々が経営者なら投資しようとは思わ
ない



渋沢栄一

ウォーレン・バフェット

企業は経営者の思いがすべて反映されるのです。だからこそ渋沢氏やバフェット氏は現状が悪くても、将来性が見えなくても、経営者が信頼できる人であれば投資をしていました。

「因果」とは

つまり、経営者が信頼できる人であれば、その経営者が率いる会社の商品やサービスはきっと良い物を提供して、お客に喜んでいただけるようになるだろう。そう思っていたのだと思います。

もし今「売りに悩んでいる」、「なかなかビジネスがうまくいっていない」と課題を感じているのであれば、戦略・戦術を考えるのも良いですが、経営者であるあなた自身が、どのような価値を提供しているのだろうかと考えてみてください。自分自身は、お客にどんな貢献ができていたのだろうか

原点に一度、戻ってみてはいかがでしょ

うか。

私は、和尚から以前こういうことを教わりました。「わがまま」と「主体性」の違いが分かるかと。

私はよく考えましたが、なんとなくわがままが悪そうで、主体性が良さそうだと思うぐらいで、違いについては分かりませんでした。考えつめれば、2つとも同じではないかと思ったのです。

答えは「わがまま」は良き結果を追い求めることであり、「主体性」は良き結果の原因づくりをすることであるとのこと。これがすなわち「因果(良き原因を作れば良き結果が出る)」なのです。

そこで私は、自分は契約を取ることばかりを考えて、良い結果ばかりを追い求めてはいなかったらどうかと、考えを巡らせました。

良い結果に導かれるような原因をつくると同時に「信頼される経営者になる」。2つの言葉の奥深さを噛みしめました。