

## どんなときでも稼ぐ社長の経営習慣(第2回)

### 「良い仕事」を通じて「良い会社」をめざす

2022.02.16



どんなときでも稼ぐ社長の経営習慣として、第1回では「目的」と「目標」の違いを認識すること、そして「良い仕事」をする、つまり仕事を追うことが目的であって、お金はその結果ついて来るものであると心に刻むことを説明しました。そこで、第2回ではその「良い仕事」についてお話を申します。

お客さまや世の中は、皆さんの会社に「良い仕事」をしてくれることを求めています。ですから私は経営のアドバイスをしている会社の経営者たちに対して、「良い仕事をするに集中したほうがいいですよ」ということをよく申し上げています。

私は「良い仕事」というものに定義を持ってまして、それは3つあります。良い仕事というのは、1番はお客さまが喜ぶこと。2番目に働く周りの仲間が喜ぶこと。そして3番目に工夫。繰り返しますと、お客さまが喜ぶこと、それから働く周りの仲間が喜ぶこと、工夫、この3つに集中するということが大事だと考えています。お客さまが喜ぶことというのは、皆さんなら当然お分かりでしょうし、働く周りの仲間が喜ぶことということもお分かりだと思います。

ある会社で研修をしていたら、その社員さんが「働く周りの仲間を喜ばせるというのは、具体的には次にその仕事をする人がやりやすくなるようにすること」と言っていたのですけれども、まさにその通りだと思います。自分の仕事の後に続いて仕事をする人がやりやすくなるように工夫をしてあげれば、その相手はきっと喜びます。チームワークももちろん良くなります。

3つ目の工夫に関してはお客さまが喜ぶこと、周りの仲間が喜ぶことに関して、いろいろ工夫をすることが大事なんですけれども、工夫することで時間の節約ができるようになります。同じことをより短い時間でできる、あるいは質を高めるといことは、より多くの方に喜んでいただけるということだと私は思っています。

お客さまから支持されない多くの会社は、売上高や利益に集中しているのではないのでしょうか。さらにその会社で働いている人も売上高や利益が目的化すると、しんどくなってきます。

世の中が求めていることや働く仲間が求めていることは、今、申し上げた良い仕事、つまりお客さまが喜ぶこと、働く周りの仲間が喜ぶこと、そして工夫です。良い仕事をすればするほど売上高や利益が上がる。言い方を変えると、良い仕事に集中したほうが結果的に売上高や利益が上がるということを、皆さんに理解していただきたいのです。そして、これが本当に分かれば経営はうまくいきます。

これはきれいごとではなく、実践している会社を私は何社も知っています。例えば神奈川県のある会社は、これまで申し上げてきた3つ、お客さまが喜ぶこと、働く周りの仲間が喜ぶこと、工夫というものをそれぞれの人が月間目標として立てて、月末には上司と一緒に評価して、また翌月に生かすということをずっと繰り返しています。皆さんも良い仕事ということに集中していただければと思います。

「良い会社」をめざせ… 続きを読む