

# チーム営業

◎◎ 18 ◎◎

型はあつてこそ

事業継承は多くの会社が目にする代表的課題だ。実際2代目社長が悩みをコンサルティンクする機会が多い。うまくいく会社にも共通するのは、守破離(しゅぱり)の型を学ぶ、守

り(が)できている。守破離とは、武道での師弟関係を表す考え方だ。私自身は若い頃、少林禅法を身につける中でたまたま込まれたが、これは事業継承にこそ当てはまる。師弟関係における修行は師の型を学び、守

## 守破離を学び事業継承

るから始まる。事業継承でいえば、先代の創り上げた土台をきっちり受け継ぐことだ。「先代は古い」といつて型を身につける

前に否定すると事業継承は失敗する。型破りという言葉の通り、型はあってこそ次なる飛躍が見込める。先代の功績や考え方や事業への思い、創業理念をよく知り、尊重すること

が最初の第一歩だ。分析改善で破る 第2段階は、守って

きた型を冷静に分析し、変更することで破っていく。型を守ることは大切だが、先代の功績や考え方や事業への思い、創業理念をよく知り、尊重すること

新しい市場の開拓をする力が弱くなる。リーマン・ショックの時には、軒並み物が売れなくなった。当然多くの会社が頭を抱え、もそれについていきな

機材販売会社の2代目も見返りがあるという仕組みをつくればいいと分析して、特別ポナスをつけることにした。まさに、状況を客観的に分析し、型を破ったよい例だ。

2代目いわく、「先代であればおそらく新規開拓の営業でもリーマン・ショックを乗り越えてきただろう。自ら先頭に立って営業し、社員もそれについていきな

型を身につけ、改善することで破ったら、動機は売上げを上げたといっただ従来型の経営目標ではなく、障がい者が働く喜びを感じてもらえる機会をもっとも提供したいということだった。

新規事業で売上げを拡大することだけでなく、時代に合った経営目標、あるいは経営者の姿を目指して、果立つことも「離」になるといえる。

(アイマム代表取締役社長嶋谷光洋、Food @ main.co.jp)



◎マンガエッグ・エンターテイメント

から危機を乗り越えていたと思う。しかし、経験の浅い私には売りが思いつかなく、かといって社員にただ売ってこいといつてもモチベーションは上がらない。皆が喜んで売りたいを見つけたら、そして新しい売り方を創造するには、新規開拓に成功すれば社員に

# 日本食糧新聞