

日本食糧新聞

チーム営業

◎◎ 20 ◎◎

◎◎◎◎ ◎◎◎
昨対比の閉塞感

日本の人口はすでにピークに達しており、これからは人口が減少していくことは周知の事実である。既に著しい人口減少から起きるさまざまな課題に直面している地域もある。

しかしながら、各地域の営業所での会議に参加して内容観察をするとか、やっている会議は比による売上げ増や予想対比での達成率を目指す話だ。

よくよく考えてほしいのは、営業会議が売上げ達成の話から始まるばかりでは、社員はやる気が出ないということだ。やる気が出なければ、仕事はこなすだけになって効率が悪くなり、残業も増え、果てはうつになってしまっこともある。

財務だけでなく、財務の視点を盛り込むことをリーダーは意識してほしい。非財務と財務の両方を上げるためには、例えば3年後に顧客のサービスを提供し、導入企業の昨対比の結果を掲載しているが、それは結果であって「どうやってこの会社の業績を上げようか」と考えたことではない。

いつも考えていることは「どうしたら働く社員がワクワクするよきな組織にできるだろうか」。

新しい未来を創造する



◎マンガエッグ・エンターテイメント

「ねぎし」の「実践的人財共育」という考え方はユニークだ。アルバイトも含めて、顧客を喜ばせることに軸を置き自由闊達(かっただつ)に意見が言える風土を作った。

現場の社員がワクワクすれば知恵や工夫が次々に湧いてくるた

ス(健康と環境)をテーマにしたスーパーホテルは、「ぐっすり眠れる」ことにこだわっている。そこに集中して寝具や照明の工夫、防音扉、天然温泉、健康食など徹底して朝の目覚めがよくなることを追求している。そのこだわりに人は感動する。

私たちは「経営は環境適応である」と習ってきた。生き残るものも強いものでも無い。変化に対応できるものと教えられてきた。しかし、日本経営品質賞を受賞しているこれらの企業経営の共通点は今までの延長線上にない「新しい未来を創っている」ことにある。

△イママ代表取締役社長嶋谷光洋、i-ma

◎i-ma (00-110)