2005年5月の格言

平成17年5月の格言は「販売を阻害するもの」です。

自己本位の考え方を「天動説」と言う。
この天動説が、とことん販売を阻害するのである。

・・・だから・・・

天動説を捨て相手の立場に立って
物を考え行動すると恐ろしく目立つ！

天動説をとっている会社では、
根本的に誤った２つの信念を持っている。

それは・・・

「流通業者は我が社に忠誠を誓っている」
「消費者は我が社の商品に絶大な支持を惜しまない」
と・・・言うものである！

上の２つの誤った信念が至るところに顔を出し
販売を阻害している姿を
うんざりするほど見せつけられてきた。

人間と言うものは、
これ程までに「自己中心」でしか
物を考えられない動物なのだろうか？
と・・・つくづく思うのである。

だからこそ！
「相手の立場に立つ」事は
販売でも素晴らしい威力を発揮するのである。

一倉定先生の社長学第３巻「販売戦略・市場戦略」より

2005年4月の格言

平成17年４月の格言は「自分で売る」です！

何がどうなっていようと！
自らの商品は自らの手で
売らなければならないのである。

この事を認識しない限り
販売は絶対と言っていいほど伸びない。

たとえ伸びても・・・
やがて頭打ちしてしまう。

ところが業績不振会社は言うまでもなく
中小企業全般の傾向として
販売にも意欲も関心も示さない
社長が多すぎるのである！

販売と言うのは・・・

「営業部門に任せておけばいい」
と言うような軽々しい問題ではない！

会社の浮沈に関する重大命題なのである！

わが社の商品が売れなければ

会社は潰れてしまうのである！

一倉定先生の社長学第１巻「経営戦略」・第３巻「販売戦略・市場戦略」より

2005年3月の格言

平成17年3月の格言は・・・「社長と銀行印」です！

銀行印と言うものは・・・
社長の責任において、外部への支払いを
ほしょうすると言う意思表示の為に押されるものである。

企業間信用は、この銀行印によって供されるという
重要な意味があるのだ！

・・・だから・・・

社長自ら押すものである

と同時に！

他の誰にも任せてもいけないものなのである！！

昔、使用人がたくさんいた大問屋の主人でも
戸締りと火の始末だけは
主人自らやったと言う。

使用人がたくさんいるのだから
任せる事は出来るし
火の始末や戸締りなど
誰にでも出来ることである。

それにも関わらず
主人自らやると言う事は
行為自体の問題ではなくて
その意味こそ大切なのである！

銀行印も全く同じである！

社長以外の誰にやらせてもいけないことなのである！

2005年2月の格言

平成17年2月の格言は・・・「社長室」です！

社長室なんてものは、業務経営の必要性からみたら

どんなものでも一向に差し支えないのだ！

社長室からは一文の収益も生み出せないからだ！

そんなものに貴重な資金を注ぎ込んで
自分１人だけいい気分になるような事はバカらしい！
と言うのが・・・優秀会社の社長の気持ちであろう。

優秀会社の社長の関心は・・・

常にわが社の優れた業績にあって
立派な社長室などに全く関心を示さないからである。

ボロ会社の社長は・・・社長室に関心を示す。

立派な社長室は営業政策上必要である！と言う
大儀名分があるのだが、

本音は・・・立派な社長室に入るとイイ気分だし、
偉くなったように思い込むらしい

１坪１坪に、血の出るような金が掛かっている
事を忘れるようでは落第である！

一倉定先生の社長学 第６巻「内部体制の確立」より

2005年1月の格言

今回の格言は・・・

厳しい時代　まさに　大乱の時代となります。
この時代は何が起こってもおかしくない時代です！

何が起きても当たり前！
何かが起これば　それに対して　その時にベストと思える事をすればよいのです。
その都度　最高と思える決断をすれば　迷いも憂いも　超える事が出来ます。

・・・「乙酉」おつとり　の意味するところとは・・・
（おつぼく　の　とり）（きのと　の　とり）とも読みます。

古来中国で生まれた「干支暦」（かんしれき）は・・・
10種類の「干」と12種類の「支」との組み合わせで成立しており
「乙」を　草花に例えています。
つる草とも呼ばれ　大木に寄り添って生きてゆく　と言う意味があります。

そんな意味合いから考えられる事は・・・

＊今まで以上に　アメリカという大木に寄りかかって
生きてゆく日本がイメージされます。

＊中国の意向に　振り回される事も多くなりそうです。

・・・『乙の総合解釈』「乙」とは・・・

まだ伸びきらずに　折れ曲がっている状況。
**　言うならば　上昇の前の　足踏みの状態。準備段階だと言えます。**
国内の問題が　多く発生します。
国内が相当混乱する。と言う意味です。

**　「酉」を文字の上から解釈すると・・・**

東西南北の「西」と言う文字に　横棒を書き入れたものです。
西にカンヌキを掛けて　閉めると言う意味です。
落語などで　「酉を勤める」と言う表現がありますが、
意味は　その日の芸の最後の締めくくりです。

＊「酉年」とは・・・１つの事柄に終止符を打つ。
その為に　国内のそれぞれの人の価値観が　ぶつかり合う場面が出てきます

『乙酉の総合解釈』
砂漠に咲くサボテンのようなものです。
まさに不毛地帯　すなわち　全てにおいて潤いがなく
トゲトゲした空気と　無気力感が　国を覆います。

平成17年「乙酉」の前の「乙酉」→昭和20年

過去の「乙酉」の年、昭和20年（1945年）
先の大戦「大東亜戦争」に日本が敗北した年
日本が大敗北した年から数えて　60年目。
日本にとっては「還暦」の、まさに戦後60年に渡って存在してきた
政治と経済が　改めて生まれ変わる、年なのです。

昭　和　20　年　の　出　来　事	
1月	東海地方に大地震が発生。約２０００人が亡くなりました。
3月	米軍の□-29爆撃機300機が　夜間東京に襲来して大空襲。 硫黄島に米軍が上陸して　守備隊が全滅しました。
4月	１日　米軍が沖縄本島に上陸。小磯内閣が総辞職。
8月	□6日　広島に原子爆弾が投下。

	9日　長崎に原子爆弾が投下。ソ連が対日布告して満州に侵入。
	14日　御前会議を開いてポツダム宣言を受諾。
	15日　天皇陛下が終戦の放送。

歴史に見る「乙酉」「乙酉」を振り返って・・・

60年前には日本の大敗北。
それに続く米国の日本支配と米国スタンダードの日本への押し付け。

**　東海地方の大地震。**
また松本藩での大凶作。
さらには　宗教団体での対立。
**　中国との交流などなどの特徴があります。**

この歴史的な出来事を踏まえて考えると・・・

来る平成17年は「天変地異」　並びに　諸外国との軋轢（あつれき）など
難問載積（さんせき）しそうな流れです。

こんな時代の過ごし方は「頭を柔らかくして生きる時代」です。

2004年12月の格言

「赤字会社の共通点」

商品というものは、どんな店においても売れるものなのである。

ある雑貨店に座卓が陳列してあるので

聞いてみたら「でも売れるのですよ」

と言う売り場の担当者の返事である。

社長に聞いて見ると、そんなものまで仕入れろとは
言っていないと言う。

当然だ！雑貨店だからである。

この会社は大きな赤字を背負っていたのである。

店舗というものは、入れれば何をおいても
いいというものではない。
採算がとれるだけ売れなければならないわけだ。
その為に取り扱い品種品目を
決めておかなければないないという、
こんな阿呆みたいなことさえ
分からないから赤字なのである。

「無方針」そして「放任」
これは赤字会社の共通点である。

何でこんなくだらないことを
書かなければならないのか・・・・

社長の怠慢・無責任があまりにも
多いことを私は常に見せつけられているのである。

一倉定先生の社長学 第８巻「市場戦略・市場戦争」より

2004年11月の格言

平成16年11月の格言は「クレームの対応」です！

クレームに対する正しい態度は謝罪と迅速な解決である。

それ以外は一切不要である。

クレームに対する社長の正しい姿勢に基づき
正しい処置をする事こそ、わが社の信用を高めるのだ！

まず第一にしなければならないのは
「クレームが発生した時に、責任者を叱ってはならない」
と言うことである。

クレームを叱ったら、社員は社長に対して
クレームを報告せずに
自分たちで、もみ消そうとするようになる。
誰しもわざわざクレームがつくように
仕事をしているわけではない。
みんな一生懸命やっているのだ！
叱ることはやめるべきである。

「お客様のクレームは直ちに報告せよ。
クレーム自体の責任は追及しないが
クレームを報告しなかった事に対しては
責任を取らせるし、
指示されたクレーム対策を直ちに取らない
場合の責任は追及する」

という指導こそ本当なのである！

一倉定先生の社長学 第３巻「販売戦略・市場戦略」より

2004年10月の格言

平成16年10月の格言は「目標達成に必要なこと」です。

馬車で長旅をする時の事を考えてみよう。

目的地に予定通りに着く為に、

途中で遅れた場合に・・・

「なぜ遅れたか」を考えても意味はない。

遅れをどうして取り戻すか、だけを考えればいいのだ。

この例えのように
我々は目標達成の為には
「これからどうするか」だけを考えればよい。
その為には、現状を確認する必要がある。
しかし！
現状がこうなっている理由など
全く必要ないのだ！

目標不達成の原因究明より
どうすれば達成出来るかを考えよ！

目標達成に必要な考え方は
「どうしたら目標を達成出来るか」
という対策である。

一倉定先生の社長学 第７巻「経営計画・資金運用」より

2004年9月の格言

平成16年9月の格言は『目標設定の効力』です。

人間というものは、目標があると、それに向かって努力する

という不思議な動物である。

同時にこの目標指向は誰もが持っている。

人間の持っている・・・

そして恐らく人間だけしか持っていない

この特性を有効に利用しないという手はないのである。

社員を動機づけているものは、
社長自らの決意と責任から生まれる
会社の未来像であり、
その中に示された目標なのである。

ここに全員経営が生まれるのである！

そして・・・

業務は見る見る上がってゆくのである。

一倉定先生の社長学 第７巻「社長の条件」より

2004年8月の格言

平成16年8月の格言は『社長の時間の使い方』です。

我が社の未来を決めてしまう経営計画に、

時間を節約すると言うほど

間違った時間の使用法はないのである。

経営計画に時間をかける事こそ
時間の最も有効な使用法である。
と言うのは、計画に費やした時間の数千倍
数万倍の時間が、それ以降に節約できるからである。

その意味は「利益が増大する」と言うことである。

仮に一年で利益が２倍になれば、
一年間節約した事になるからである。

私のお手伝いした会社で…
低収益会社などは、利益が２０倍・３０倍した
会社はいくらでもある。

一倉定先生の社長学 第２巻「経営計画・資金運用」より