勁草塾＃24・・船井流の極意⑨

船井総研客員経営コンサルタントとして学んだ「船井流」を
「祖術」としてご紹介しています。

今回は「やる気づくり」です。

‘94年5月28日付けで書いた物です。

船井先生のセミナーや書物から
　・船井流の成功の3条件
　・船井流の経営の3つの目的
　・船井流のやる気づくり
の3つを学びました。

まず、「船井流の成功の3条件」は
　「素直・プラス発想・勉強好き」
という格言から引き出しています。

「素直」は「過去オール善」を基本にして「現状肯定」の視点で物事を考えると定義しています。

「過去オール善」は今までの経験値から解決策を導く
「現状肯定」は「できない理由」を探すのではなく、経験値から可能性を見出し
　　「やってみよう」とチャレンジすること

つまり、「素直」とは「やってみよう」と前向きになる事と言えます。

次に「プラス発想」ですが、
いわゆる「ピンチはチャンス」と捉えることです。

意外に「できない」と拒絶で終わる方が多いのです。

「できないなら、できるようにチャレンジする」という積極性。

最後の「勉強好き」は単なる頭でっかちではなく、
「働きぐせ」「学びぐせ」を身に着けて、
積極的に実践を通して Do-How を磨くことを言っています。

キーワードは「トコトン働く」「自主性」「問題意識と行動力」との事。

次に「経営の3つの目的」は
　・天職発想
　・収益性を高める
　・企業として大きくなる
となっています。

まず、「天職発想」ですが、
　・仕事を通じて人間性を高め
　・自分自身を向上させ

・自分および世の中のため人のため、客のために奉仕する精神
とあります。

孔子曰く「四十にして惑わず、五十にして天命を知る」

若い時は状況の変化に惑わされ易いですが、
右掲は自民党員という方から教わった「道」の話ですが、
① 若い時に仕事について学んで行き
② どこかで転換点が来て目的意識を持って自主性をもち
③ 目的に向かって九十九折を登って行く
というように話で私の場合、四十台がポイントでした。

つまり、46才で創業して今日に至っています。

次の「高収益性」は永遠の課題ですが、「3つの‘一’」
つまり、「一番化・一体化・一流化」の視点で高収益体質を築き、
会社全体として、「一流」を目指すことです。

交差比率は「粗利率」x「在庫回転率」ですが、
単純には「売上総利益」÷「棚卸金額」で求められ平均的には2.6と言われています。

例えば、100万円の棚卸金額では売上総利益は260万円という計算になります。

その為には「粗利率」を高め、なおかつ「在庫回転率」を高めることになるので
圧倒的な高粗利率の商品を独占的に取り扱うブランディングが必要になります。

3つ目は「会社拡大」。

社員が増えれば、昇進や昇格という人事が可能になり、
社員の自己実現への機会を提供できるようになります。

最後の「$1:1.6:1.6^2$」は「レンガ積みの法則」と呼ばれています。

右掲で概要を示していますが、現実的には
・朝の出勤で駅に向かう速度を1とすると
・忘れ物に気付いて取りに帰る速度は1.6倍になる
といわれています。

時速4kmなら6.4km。

喩えが違いますが、
今日に作業スケジュールが事前分かれば、1.6倍になると言われています。

試してみると実感できるものです。