

青年実業家を目指す若者へ

最近、大学生との交流の中で、経営者志望の方とよく出会う。経営において何に気をつければ良いか、組織はどのように創れば良いのか、中小企業診断士の資格を取れば成功する確率が上がるのかなど、質問は多岐にわたる。今回は経営者を目指す若者のヒントになれば幸いである。

経 営は、これまでの人生での実体験や、数え切れない程の先生・先輩からの

アドバイス、同僚・後輩からのヒント、講演会、本、新聞、テレビ番組などから学んだものを総動員して、日々最善手を打っていくものである。今日一日経験したこと全てが、経営の判断基準として活かしてくる。

会社を起こすにあたって、最も大切なのは世界観である。自分の会社は社会の何に對して貢献するのかを考える。経営者は十人十色、世界観は皆違ってよいのだが、幹部や将来の幹部候補者にほど、この世界観を共有・共感できていることが重要だ。

社員採用においても、待遇面ばかりで募集していても意味がない。「金で集まる者は、金で去る」のだ。幹部候補が辞めていき、幹部が育っていかない悪循環から抜け出せなくなり、悪い意味で忙しく、追われる日々になる。ちなみに弊社の世界観は「日本を良くする」、そして経営理念は「凜とした人づくり」だ。この十二年を振り返ると、優秀な社員が創業期から辞めずについてきてくれたこと、今なお優秀な新

入社員が入社してくれるのは、世界観に惹かれて集まったからだと考え。入社時に「日本を良くする一員になりたい」と述べた社員も少なくない。本当に感謝である。

十 年後に残る会社は百社中六社と聞く。会社を続けていくには、持続可能な成長を続けなければならない。それを支えてくれるのがお得意様と紹介だ。三方よし（売り手よし・買い手よし・世間よし）を積み重ね、周りの信頼に任せ続けていく。

弊社には、企業名の入ったカレンダー、タオル、文房具など、主にノベルティグッズを販売している事業部がある。十年前、一つの商談で数千円という小さな商売から始めた。三年ほど頑張るも事業部の累計赤字は二千万円を超えた。社員には「どんなに小さな金額だろうとも、誠心誠意、一生懸命対応していくのだ。いざれ信用が積み重なり、必ず大きな注文がくる。焦らず確かな商売をしよう」と何度も話した。努力で可能なことは徹底的にやった。サンプルをどの競合他社よりも早く届けた。

社員同士の情報共有を強化して、担当社員が不在でも迅速に対応できるようにした。企業の要望に応えられるように、業者との連携を強め、提案できる幅を広げていった。十年を経てついに花が咲き始めた。新規取引先の六割がリピートで注文してくれ、売上の八割はお得意様からの依頼だ。さらには大手企業のみならず国の機関からも依頼を受けるようになった。対応のスピード、商品の確実性、安心感、そして何よりも社員の人間性からファンが増え、たくさんのお客様もいただけるようになった。

目先の利益に溺れず、先を見据えて自分を磨き、コツコツと信用を積み重ねてきたのだ。経営において大技はなく、当たり前のことを当たり前に、コツコツと努力を積み重ねることが大切なのである。

最後に若者に対して一言。明治や昭和に活躍した大企業家の渋沢栄一や安田善次郎、松永安左エ門、本田宗一郎などに共通する世界観を学び、立派な青年実業家となって日本を牽引し、世界の手本となる経営をしてもらいたい。



(株)キャリアコンサルティング 代表取締役社長 室館 勲 Murodate Isao

1971年青森県に生まれる。2003年株式会社キャリアコンサルティングを設立。2007年ブータン王国王立マネジメント大学にて講演。就活支援「プレミアムスタイル」は2015年4月入社の内定率98.37%を達成。著書に「夢を見て 夢を叶えて 夢になる」(致知出版社)、「まずは上司を勝たせなさい」(講談社)、「仕事で結果を出す人の頭の中」(しのめ出版)がある。