

# メンター通信

第4号 発行 メンターシステム(有)岩崎  
連絡先 0593-98-0123

## 時間調査のススめ！調査だけでも効果が上がる

昨年十一月に設立して六ヶ月、まだまだ経営システムが回らない状況で四苦八苦しておりますが、気持ちだけは前向きに持って頑張っております。これも皆様からのご支援と応援を頂いたお陰だと感謝の気持ち一杯です。

先日、音声テープをお買い上げ頂いた社長から「兎に角、三年は続けなさい」とありがたいお言葉を頂きました。

とはいうものこのれと言って成果が生まれていない六ヶ月でした。

四月二十二日のことですが、四日市商店街を歩き事をしながら歩いていました。

「もっと効果的に時間を使わないと、いつまで経っても業績はよくなるんぞ。どうすれば、いいんだらう。」

そこでまず、時間調査を行おうと決意しました。

業績を上げることに繋がる活動は何か。その活動にどれくらいの時間を実際は使っているのか。その改善方法は。これらを知るために、出来るだけ細かく分析をすることにしました。

ところがこの試みは、以前から何回もチャレンジして、じつじつと失敗しています。途中で頓挫してしまっています。

いままでもやった調査の方法は、さまざまですがA4サイズの紙に時間



軸を取りその時間軸に沿って作業を記入する方法。

A4サイズ×12センチの紙を胸ポケットに入れて時間と作業を記入する方法。時間を中心に考え時計を前に置き三十分ごとに何をしていったのかを記入する方法などいろいろと試してきましたがいまひとつ続きませんでした。

通常、仕事なんて切れ目があるわけではないので、時間をつけるのを直ぐに忘れてしまっ。これが一番の課題でした。

そんなことを思いながら白揚本店の文房具売り場をうろつきました。よい文具でもないかを模索して、結局決定的なものは無かったのですが、91×128の胸ポケットに入るノートを見つけました。

73円でしたのでリスクも少ないのでこれで試すことにしました。

## 試してみたらが案外と長続き

それ以来、常にこれを携帯し、時間と作業を記入する。いままでもやり方は変わらないのですが、二つ違った点があります。

一つはノートの厚みがあり、保持している感覚があるので意識できるという点。もうひとつは、目的を移動時間・社内時間・面談時間この調査だけに絞った点です。

案外とこれが効果的で未だ時間調査は続いています。その結果、良いことが起こりました。調査しているという意識がありますので、今までなんとなく使ってしまった時間が少なくなったのです。

経営活動は目に見えません。ですから時計を通して自分を見つめる方法がない。調査だけでもこの効用チャレンジする価値はあります。

あなたの職業が何であれ、職業の上で成功しているかどうかを知りたいなら、そのテストは簡単である。つまりあなたは自分の時間を組織し、「リントロール」できるかどうかという点である。もしそうでないのなら、失敗すること必定だから隠退しなさい。あなたはそう考えないかもしれないが、失敗すること請け合いである。(中略)

あなたのすべてのことをすべてに適当な順序をつけ、仕事の二つ二つに適当な時間をさきたまえ。

ベンジャミン・フランクリン

## 十周年は会社にとって成人式!

四月二十四日、私はお世話になっていている㈱リフォックス国安院社長より、十周年の記念式典に招待されました。

身内だけの集まりかと思いきや、総勢一四〇名結婚式並み。

しかも四日市都ホテル伊勢の間。私は以前、マイクソフトさんと合同イベントを行ったことがあります。現在執行役員の小川氏(当時所長)とこの伊勢の間の契約に立ち会ったことがあります。控え室も合せて午前午後で百万円くらい掛かった記憶があります。

そういう記憶も手伝ってか、「いやあ、お金使ってんなあ。本当に感謝の気持ちが無いとできないことだなあ。」とつぶやきました。

その中で、見かけた顔を発見、社長塾も受けて頂いた角屋社長。

中々お会いすることができないので、隣に座って

「国安院さんとはどういう関係ですか?」とお聞きする。

「国安院とはやなあ。かなり前から付き合ひや。オヤジといつのがおつてやなあ。そのオヤジのノットンが四男やなあ。国安院はそのノットン

家族ぐるみの付き合ひや。」

なるほど、つまりこういう関係が積み重なって、一四〇名になったんだな。

その中の一人に選ばれたということは、大変名誉なことだと思いましたが。

## 会社の規模は社長の器で決まる

その国安院社長の逸話ですが、ある人が、その社長のところへ起業までもなく挨拶に行ったそうです。ところがその人は、おもむろに胸のポケットから直接裸のまま名刺を差し出してきてきたのです。

「これから商売を始めていくのに、名刺入れひとつも無いのか」

「これを使え。」と自分の名刺入れから名刺を出し、差出したそうです。

帰ってから、奥さんに大目玉。実は御揃いの名刺入れだったそうで本人曰く、「かえって高いものに付いたわ。」でした。

会社の規模は社長の器で決まると言いますが、私の今の状態と比べると大人と子供。いや大人と赤ちゃんでしょう。十年という会社にとっては自他共に認められる節目で成人式のようなものだと感じました。出来れば立派な大人になりたいものであります。



## 経営のコツを掴む（8大要因とは）

業績のよい社長の特徴は、

①業績の良し悪しを決定付ける最も大事な要因を見つけて出す  
に

能力時間を集中する。

②見つかったらそれを実現するのに自分の能力と経営力を  
集中して投入する。

③途中で障害にあっても決して諦めない。

④こういうことをするのが物凄く早い。

残念ながら、これが出るのは一人に一人、万が一の人。三重県は  
三万千社ですので三名いるわけです。まあほとんどが万が一の人では  
ないわけです。では普通の人はどうするか。

名医の出した処方箋に従って自分を律すれば、オリンピックに行けず  
とも、健康ではいられるわけです。

健康であればいずれ町内会で優勝でき、県の大会にも出ることができ  
ます。そのためには、定石を知る必要があります。

経営というののはわかりにくいもの、こういうものの解りにくいものを  
扱うときはまず重要な要素に分けて考えると解り易くなります。

⑤こういうのを科学的問題解決法と言  
います。

それでは、経営の要因とはなんでしてし  
ょうか。



経営の大局図を思い出して頂きたいのですが、それから考えると  
左の図のようになら考えられます。

### 経営の8大要因

- |                 |             |
|-----------------|-------------|
| ①何を             | 商品対策        |
| ②どうの            | 地域対策        |
| ③誰に対して          | 営業ルート・業界・客層 |
| ④どうやって売り方を      | 営業対策        |
| ⑤どうやって継続して      | 顧客対策        |
| ⑥人は何人採用しその役割分担は | 組織対策        |
| ⑦これらにいくらの資金を配分し | 資金対策        |
| ⑧一日何時間行う        | 時間対策        |

この8つの対策を経営の8大要因といえます。この要因を一つひとつ  
改善または対策を打っていけば必ずと業績は良くなります。

①商品対策。②地域対策。③営業ルート・業界・客層。この3つは粗  
利益が発生する大本の目標になる。目的目標あるいは戦略目標となり  
ます。

どの商品で1位になり、どの地域で1位になり、どの客層で1位に  
なるか。これが間違っている場合は他の方法でカバーできなくなるの  
で、業績は悪くなります。

### 重点と最大範囲を決める

この3つの要因での目標は、中心となるものと範囲を考え「ワンセッ  
ト」にして決めるのが正しい決め方です。

例えば、地域対策では重点目標を決めて、「ここです1位になることを目指します」

ところが不思議なことに範囲を決めていないと、営業はどこまで業績を追っかけて行きます。そうなるも移動時間が増加し、思うように利益が上がらないのです。

私が車の営業をしていたとき、やはりテリトリ制が取られていました。私のテリトリは若松というところだったのですが、この地区は千代崎と入り組んでいて隣り合わせの家だとしても違う地区でした。私はここまで来たらもう一軒まわってしまえ、まあいいだろう。と思って顔を出したのです。営業所へ戻ってきたら他の係のマネージャーに呼びつけられて、「お前今日何処を回っていたんやー!」とこっぴどく怒られたことがあります。

今にして思えば、テリトリ制を用いることで、会社全体の移動コストを抑えるというところからとした戦略をもっていたのですが、こんなことも知らずに、営業をしていたわけです。

特に一口あたりの取引金額の小さい商品は、フターフォローに手間がかかるもの商品は、

販売系の人件費と配送費、集金費が割高につきるので、営業地域の決め方で競争相手より効率を高めないと、

利益はできません。

取引が小口は  
地域戦略を  
重視!



差別化しにくい商品を取り扱う場合や、

競争条件の不利な企業では特に地域、営業ルート業界・客層で1位を取ることを目的にすることが先決です。その目的・目標の決め方で業績が大きく変わります。

この3つに対する目標の定め方が社長にとって、第一の重要能力になります。

### 社長塾開催のお知らせ

下記の通り戦略社長塾を開催いたします。

- 1、1回2時間で、4回開催
- 2、参加費は4回10,500円  
テキスト代含む(税込)
- 3、再受講は半額
- 4、欠席者には補講有り  
見学OK

ご意見など御座いましたらご連絡ください

編集 メンターシステム吉崎

連絡先 TEL 0593-98-0123

FAX 0593-98-0153

## 戦略社長塾日程表 (定員7名)

|                        |   | 時間          | 1講           | 2講   | 3講  | 4講   |
|------------------------|---|-------------|--------------|------|-----|------|
| 四日市諏訪栄町<br>パズルパソコンスクール | 火 | 19:00~21:00 | 5/18         | 5/25 | 6/1 | 6/8  |
|                        | 金 | 19:00~21:00 | 5/21         | 5/28 | 6/4 | 6/11 |
|                        | 土 | 10:00~18:00 | 6/19 (1日コース) |      |     |      |