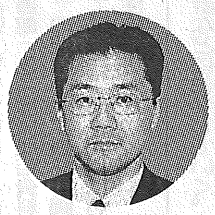
再編時代の経営革新

第8回

経営者への提言⑦
「気迫と迫力」

ハタコンサルタント代表 降籏　達生



社長の最も重要な仕事は何だろう。それは、社員さんに給料を支払うことだ。社員さんは、給料をもらっているから社長を「社長」と呼ぶ。1カ月給料を遅配しても まだ「社長」と呼ばれるが、3カ月遅れると「さん付け」で呼ばれるようになる。さらにそれ以上遅れると、「呼び捨て」にされて、社員は会社を去っていく。

これは、ある倒産した企業の元社長の言葉だ。ちなみに奥様も社員と同様に、ご主人を「呼び捨て」にして家を出て行ったそうだ。

現在300万社ある中小企業は、10年後には60万社になると予想されている。他人事ではない。

さて、私が最近出会った社長の言葉を列挙しよう。

◇

A社の社長は、昨年1年間に6000時間働いたという。ちなみにこれを365日で割ると1日16時間を超える。

またB社の社長は、1カ月に70冊の本を読むという。30日で割ると1日2冊以上読んでいることになる。

◇

またC社の社長は、利益が出たら、それを担保にして銀行から同額の借金をするという。利益が出たことに対するおごりや甘えを捨てて、再度一からやり直すためだそうだ。

台湾で仕事をしているD社の社長とは、毎月大阪で行われる勉強会で顔を合わせる。学び続けるためには、海外からも駆けつけてくるのだ。

私は、毎月10人以上の建設会社社長と出会うが，社長に気迫、迫力がみなぎっている会社の社員はみな元気で、会社全体に気迫、迫力がみなぎっている。

人に自分の気持ちを伝えるということは、相手の心のろうそくに火をつけることである。その際、伝える側が燃えていないと、相手の心に火はつかない。

社長が燃えていて初めて、社員さんの心にろうそくに火がつく。そして、そのろうそくの灯火が集まって松明の炎になるのだ。