



つぶやき 彼は (あれこれ)

③日光市倫理法人モーニングセミナーで語る ～テーマ：拙著「積小為大 私のインテリア自分史」～

2021年5月26日

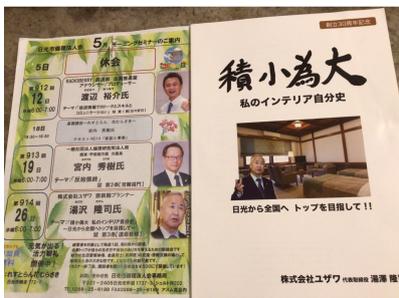
いろいろなお縁がありまして、日光市倫理法人会の「朝の経営者！！モーニングセミナー」にて45分ほど、講演をさせていただきました。

約40名様の前での、そして何十年ぶりかのお話でしたので、緊張もあって少し時間オーバー気味になりましたが、講演前に拙著「積小為大 私のインテリア自分史」(創立30周年記念誌、自費出版)とレジュメを配布させていただきましたので、思ったより気軽にお話しできました。

インテリア起業の原点、会社設立の経緯、もう一つの日光、インテリアで見る日光の魅力発信！！(日光インテリア大使)などについて語らせていただきましたが、ここまで来れたのは、やはり社員の皆様と家族、そして関係者の皆様の応援の賜物であり、感謝の意に耐えません。

拙い講演でしたが、お聞きいただいた皆様、本当にありがとうございます。

ちなみに、二宮尊徳翁の訓えである積小為大(せきしよういだい)と至誠勤労、分度推譲は、渋沢栄一、松下幸之助、トヨタ自動車などにも影響を与えており、人生設計や企業の経営はもちろんのこと、自治体、国家の運営にも活かせるものであります。



【セミナータイトル】



【会員の皆さんと】



【セミナーで語る】

④インテリア業界における 「商人心・デキる・活躍する社長の心得 11か条」 (私見)

【はじめに】

ー インテリア業界はまだ歴史が浅いが、センスは先取りしている！！ー

私は、お陰様でたくさんのインテリアコーディネーター・工事店・販売店などインテリア関係の社員・経営者の方々とお会いし、お話を伺ったり、交流させていただいたりする機会に恵まれています。

その中で感じるのは、

「インテリアに携わっている人は常に時代を先取りするためのセンスを磨いている」

ということ。

それは、商いをする上でとても重要なことでもあります。

そこで、一商人であり、インテリア関係の経営者でもある私が、日頃思っていることをお話したいと思います。

私は1989年、37歳の時に栃木県日光市瀬尾という山間部の僻地で会社設立いたしました。

拙著「積小為大 インテリア自分史」にも記述しましたが、インテリアの会社としては「山の中でハンディだらけ！！」。

そのような環境ではありましたが、お陰様で創立30年を迎え、インテリア卸業として年商10億円突破し、次なる目標として年商20億円を目指して頑張っております。

これもひとえに家族・社員・取引先・関係者の皆様のお力添えの賜物と、深く感謝いたしております。

さて、今回はテーマを「商人心・デキる・活躍する社長の心得11か条」といたしました。あくまでも私個人の経験からの「私見」ですから、ご異論もあろうかと存じますが、どうぞ容赦ください。

この「私見」が「助言」となって、皆様の「インテリア経営指南書」としてお役に立てば幸甚に思います。

1. 夢をもってハンディを乗り越える精神力

「ハンディも宝！！」と思って「何くそやってやる」という、逆境を乗り越える考え方と精神力で、常に夢を持って、自分の分度にあった目標を設定する。
前向き志向の意見と態度で「計画・実行・反省」のくり返しが必要となる。

2. 笑顔（スマイル）！第一印象で人柄が決まる

会って3秒で相手の第一印象・人柄が評価されることもある。笑顔は無形の財産。
特にインテリア業界は女性が多く、センスや人柄等が評価されて、後日の商取引に影響が出る場合もある。

3. スピード対応（トップセールスの必須条件）

まず的確且つ迅速に状況を判断すること。特にクレーム処理はスピード対応が大切。
「ピンチはチャンス！！」と言うが、チャンスに変えるには的確に判断し、必要であれば速やかに謝罪をする心得が肝要。

4. 特に商人は時間や約束を守って金なり

時間を守る！それは信用への第一歩（インタイム）。
商人の命は信用 - 約定は絶対に守ること。
支払日にはどんなことがあっても支払いすること。

5. 人脈は広く、悪口は言わない、平等公平、誠実

出会い、紹介から人脈が広がる。人脈は財産である。
平等公平、誠実、公私の区別、悪口は言わない。
それが、交友関係を広くし、永続きさせると心得よ。
豊富な情報と時間の使い方を大切に。
同業者以外の幅広い人付き合いも重要（知恵の進化）。

6. 共存共栄 ソロバンとハート

この業界、「ひとり親方」の方も少なくない。
困った時は「三人寄れば文殊の知恵」とも言う。
商いは「利」の関係ではあるが、時にはもちつもたれつも大切。
ソロバンとハート、の両方で判断すること。そして、Win-Winを心がけること。

7. バランス力

「人・物・金」。選挙でおなじみのこのバランス感覚は商いも同じ。

最大の共通点は足で稼ぐこと。

リスク分析して攻守のバランス感覚をうまくとること。

時には勇気を持って撤退することも大切。

8. コミュニケーション大切に

まずは公私ともに「報告・連絡・相談・感謝」。

それがコミュニケーション力をUPさせる。

常にメモ帳と鉛筆は持参し、メモをとる。

その習慣化が、商談を確実に前進させる。

9. 向上心、攻めの経営、SDG's

コロナ禍の先のことを考える。

さらなる付加価値を高める。

状況は常に変化しているから、その変化をビジネスチャンスと捉え「積小為大」の精神で、1つ1つの小さな努力を積み重ねること。

その蓄積がやがて大きな発展につながる。

そしてSDG's宣言を機に、更に100年優良長寿企業を目指す。

10. 健康が土台 常に自分の健康状況のチェック

私はお陰様で健康で、この22年間、一泊健康診断を実施している。

健康であることは何より大事。これが仕事をする上での入り口である。

11. 人間味と優しさと素敵な雰囲気

人間味があって、優しさや素敵な雰囲気を兼ね備えていること。

どんなに優秀でも冷徹一辺倒・価格至上主義では、社員や取引先もついてこないし、今後の商売の先行きが危ぶまれる。

思いの外、こんな方が多いので、特にこのことを伝えたい。

以上ですが、皆様のご感想はいかがでしょう。

私は、この文章を書いている、改めて自分の至らなさを再認識しております。

これからも、さらなる自己改革の努力をしたいと思います。

[ご協力]

澤田雄二氏 宇都宮中央法律事務所 代表弁護士・弁理士
栃木県経済同友会メンバー・令和2年度栃木県弁護士会会長
帝国データバンクニュース「企業法務こぼれ話」2022.2.10号より

2022年7月12日記