

# 経営の樹を育てる会

【第42回】 4章・営業活性化計画 Q&A

開催・日時 : 東京校 令和3年10月1日(金)18:30~21:00  
場所 : アーバンサービス 2階ふくろう オープン & zoom配信  
出席者: 【会場】高橋・山田(武)・鈴木(建)・鈴木(一)・山本・金子(秀)  
【zoom】南雲・山田(心)・松本・鈴木(義)・金井・鈴木(友)・渥美  
長谷川(貴)・長谷川(め)  
会場6名 zoom 9名 計15名参加  
講師 : 古川益一  
司会 : 高橋利至  
書記・HP・設営 : 鈴木健太郎・鈴木一弘

---

開催・日時 : 名古屋校 令和3年10月4日(月)18:30~21:00  
場所 : ウィンクあいち 1110室 オープン & zoom配信  
出席者: 【会場】渥美・鈴木(友)・新田・安藤  
【zoom】無し  
会場4名 zoom 0名 計4名参加  
講師 : 古川益一  
司会 : 渥美沙緒里  
書記・HP・設営 : 渥美沙緒里

## 1. 学んだこと 感想など

### ◆ 東京校

- ① 営業は、多種多様な方法があるようにも感じますが、根本はお客様の心を掴む、お客様の信頼を得ることと学びました。奉仕心で仕える事を実践してみます。

### ◎Comment

営業は営業戦略とかマーケティングと呼ばれ、多くの方法が考え出されております。  
しかし、その根本は「お客様の信頼を得られること」に尽きます。是非実践して下さい。

- ② 地球や惑星の動きと人間は関係しており(五黄土星など)、冬の時期や夏の時期に逆らわず、流れに乗ることの大切さを学びました。  
経営も営業も難しいものではなく、周りの役に立てるようにするだけ、というのは大変勉強になりました。  
また、今から新事業を立ち上げるところで、会社も設立する直前ですが、初年度から黒字を出す、というのはこれまた勉強になりました。

## ※起業

- ⇒ 初年度から黒字
- ⇒ 入ったお金でやりくりする  
(資産勘定へ)

## ◎Comment

私達人間は、自然界と調和して生きることの大切さを知ることにより、謙虚に生きるようになります。そして人生についても経営についても確実に歩めるようになると思います。

起業については初年度黒字にすることにより始めて法人としてその存在を認められ、スタートラインに立つことが出来ます。

繰越資産とは、創立費や開業費など会社の設立に掛かった支出を資産に計上し後に利益の中から償却していくことが許される有難い制度です。是非活用して下さい。

## ③ 「売れる売れないはお客様が決めるもの」

いかに売るか、いかに売上が伸ばすかを考えていましたが、このお言葉を教えて頂き、考えを改めさせられました。

お客様が認めて下さるものを提案出来るかを心掛けたいと思います。そして、それを実践出来れば、自然に無理なく売れていくと学びました。

## ◎Comment

これは営業全てに繋がる真理です。 但し自分の会社の内容を誠意を持って世の中に訴える努力は必要です。

ホームページは売ることから見つけてもらう為のものとして、重視されるようになってきました。これも売る為のものでなく、自社の取り組み姿勢を伝えるものとして活用して下さい。

## ④ 毎日の日記についてお話がありました。自分自身との約束を守ると言う事はとても重要で覚悟がいる事だと思いました。

継続をする事の重要さが大切と学びました。

## ◎Comment

日記帳は記録することではなく紙面を埋めることを日課にすると続け易いように思います。

私は日記を続ける心を維持するために、次の言葉を最初の頁に書いています。

「一日に一回は何か喜び、日々それを書き留めるしあわせ」

「どんな人生もかけがえのないものであり記録する価値がある」(MY LIFE 表紙)

「記憶で動かず 記録で仕事をする」

## ⑤ 毎回このテーマを学び、常に読み返しています。仕事と言うものは奉仕の心で仕えることを意識して行っていると、自然に無理な努力をしなくなる様になってきました。

ひとつひとつ丁寧に真摯に仕えること、営業とは相手に見ていただいて判断してもらうもの、そういう風を感じております。

## ◎Comment

営業の真理を理解されており、大変嬉しく思います。

仕事は「仕える事」「仕え合うと仕合せになる」は単純ですがまさにその通りです。

- ⑥ ”買う買わないはお客様が決める”という当たり前の事に気付かず、新規開拓するための営業技術を高める事が正義だと思っていた過去の自分が恥ずかしくて仕方ありません。

改めて目から鱗(ウロコ)だと感じたのが、【既存の5人のお客様を奉仕心をもって徹底的にフォローすることで紹介の輪が広がる】という事です。

更に非常に感銘を受けたのが、フォローを行って紹介が得られず売り上げがたとえ上がらなかったとしても、その収入内でやり繰りして黒字化する事。そしてその奉仕を伴った営業活動は、必ず違う方向から戻ってくる、という真理です。

この真理に基づく考え方をしっかりと現場で実践し、目の前の事象に右往左往されない強い経営が出来るよう引き続き勉強し、実践していきたいと思えます。

## ◎Comment

営業の真理を理解して下さりこんなに嬉しいことはありません。

この会に出席される方全員がこの様に気付いて下さることを願って止みません。

- ⑦ 【知識ではなく、真理を学ぶ】私はいづれ形や知識に偏りがちです。会社経営をしていく上で確かに必要な事ではあると思いますが・・・

商売をしていく上では、いろいろな形ではなくもっと深い心の所なのだと学べました。

お客様の心と信頼を掴むには、やはり経営者としての品性を見直して、会社の土台になれるように経営者として自分を律していく。ここが出発点なのかなと感じました。

物事の流れが原理原則の中にあり、そこを正していく事。ここをしっかりと意識していきます。

この経営者の樹の会へ参加してから、私の周りには情報を分けてくれる仲間がいることにも気付ける日々を過ごせています。本当にありがとうございます！

## ◎Comment

知識は真理を学ぶことにより、生きてくるものです。

知識 → 見識 → 胆識 となり、経営全ての問題について平常心で対応出来るようになると思えます。(Q&A集 12頁参照)

- ⑧ 経営は人件費比率(Q&A集12頁参照)4割で行うということはなるほどと思えました。以前の勤務先では、売り上げが落ちたにもかかわらず、人件費を全盛期のまま据え置きしたために、経営が悪化してしまいました。

従業員も経営者と一体となって会社経営を考えないと存続できないのだと思えました。

## ◎Comment

経営分析は様々な数値を求めますが、最も重要な数値は人件費比率です。

これを守り続けるには、社員と「一心同体となった経営」が不可欠です。

- ⑨ セブンイレブンの理念がよく、お店でいかにお客様がハッピーになるかの研究場所だ、というようなことが新たな視点で学びになりました。あとは日記が自分の生きている証にもなることに気付き、それこそ自分を知ることになるので、最も楽しいことだと考えました。今日からしっかり日記を書くことで、自分の心の成長や動きを記録していきます。最後に経営は、「入ったお金でやりくりするだけ」ととてもシンプルなことを聞き、最もだと思い納得できました。経営者としての学びが深まり嬉しいです。古川先生、いつもありがとうございます。

## ◎Comment

経営の真理は学べば学ぶほどシンプルになって行きます。後で「何故、こんな簡単なことに気付かなかったのか？」と反省する経営者が多いものです。私は会社経営は簡単であると思っています。考え方を変えるだけで全てが好転していくからです。

- ⑩ 金子さんの話し、大変素晴らしいと思いました。うちの会社も先生に見て貰い凄く改善しました。  
ただここ2、3ヶ月は売上が思うように上がらず、知識に偏り目先の売上にとらわれ傲慢さが出ていたように思います。  
もう一度、足元をしっかりと見て、うちの会社は何故存在出来ているのか、社会にどう貢献していくのか、意識を変えようと思いました。

## ◎Comment

金子さんの会社は、今年9月決算を黒字計上することが出来ました。  
上半期は毎月赤字でした。そこで心を入れ替えたことにより、下半期は連続黒字となり通算すると黒字に挽回しました。典型的なV字回復です。  
なぜそうなったのか？特に目立ったことはしておりません。次のようなことです。

### ① 経営理念を経営の根本にした

お客様への対応や仕事に対する考え方を経営理念により振り返るようにした。  
それにつれ社員一人一人がお客様に感動を与えようと努力するようになった。

### ② 売上アップを考えずお客様に仕えるようにした

その結果、お客様から指名されるようになり、売上利益率が確保されるようになった。

### ③ ホーレンソー 日報を書くことにした

社員全員にホーレンソー（報告・連絡・相談）日報を毎日書くようにして、社長が必ず赤のボールペンで返答するようにした。

### ④ お客様へ徹底してフォローした

お客様からアンケートを頂き、改善を繰り返した。過去からの全顧客に対し、社内報を郵送するようにした。  
お客様には終了後必ず感謝はがきを郵送した。

このように、地道な努力が実を結び、着実に売上高、売上利益、営業利益、全てが好天した結果です。

そして何より最も大きな変化は社長の経営に対する心構えです。  
これが真の再建と言えると思います。

- ⑩ 特に 1. 経営理念は、誰の目にも明らかで、素直に受け入れられるものであること。起業準備中の私には、深く刺さるものでした。  
日記をつけることの重要さ。私も記録だけでなく、感謝と真理の空欄を埋める作業をやりたいと思いました。

### ◎Comment

真摯に受け止めて下さり、ありがとうございます。  
会社経営の極意は決して難しいものではありません。  
「常に真理を学び正しい道を歩みながら必要に応じ知識を学ぶ」ことが大切と思います。

### ◆ 名古屋校

- ① 何度も繰り返し先生の話の話を聞いているうちにだんだん、少しずつ全体の輪郭がわかり始めました。見えない世界の「心」で生きることが一番大切なように思えてきました。それと同時に、いかに今まで先生がおっしゃる形の世界で生きて来て、それがあたかも真実のように生きてきたかが分かり始めました。  
真理を学んでもっともっと、私生活にも、仕事にも活かしたいです。

### ◎Comment

形の世界、つまり知識の世界で生きて来た人ほど心の世界へは入り込めないものですが、ひとつのきっかけを掴まれたように思います。これからが楽しみです。

- ② 財務健全化計画では、黒字決算の大切さを感じました。そして銀行の方であっても税務署の方であっても、誤魔化すことなく日々報告してお付き合いを重ねていくことで、とことん協力していただけることに驚きました。  
また、「経営の樹を育てる」ことを改めて学び、土壌である「品性」が最も大切と再認識しました。何をやるにしても土台は品性なのですね。

### ◎Comment

「経営の樹を育てる」ことの真の意味を理解して下さい、嬉しく思います。  
品性と言うものがいかに大切か？ 徐々に理解していくものと思います。

- ③ 「経理とは・財務とは・会計とは」それぞれの意味と重要性を学びました。  
それぞれの意味を、非常に解りやすく適確に説明していただきました。  
会社創業18年になりますが、過去を振り返ると全くと言っていいほど理解せずに大失敗を繰り返してきたと、反省の毎日です。  
1期ぐらいは大丈夫などと安易な考えが後々大きなダメージになっています。  
創業当初から学んでおけば良かったと思います。  
それと、どの時期からでも修復回復が可能であるということも学びました。

今後もよろしくお願ひします。

### ◎Comment

この中にある「1期ぐらひは大丈夫などと安易な考へが後々大きなダメージになってきます」は、経営者全員に肝に銘じて欲しい言葉です。黒字経営のこだわりを持って頂きたいと強く願ひます。

- ④ 話を聞いていると少し恐くもなりますが、本命星からの鬼門、生門、その方角について、運の良い人は自然と悪い方角を避けるというお話がありました。自分もそんな運を持ち合わせていれば良いのですが、仕事においても、そのことを知っているのと知らないでは、明暗が大きく分かれるのだと感じております。まだ分からないことだらけですが、これからまた深く学んでいきたいと思ひています。

### ◎Comment

方位、年廻りなどは九星学と呼ばれ古くから伝わるものです。

私達人間は、自然の中に生かされているという認識が基本となります。私はこの学問に30歳頃より学び始め、40年になりますが、奥の深いものです。

しかし、その仕組みを理解すればすぐ自分の人生に取り入れることが出来るものです。折に触れ学んでまいりますので参考にして下さい。

尚、陰陽五行風水家相講座を第一土曜日、13:30~16:00まで横浜にて開いています。zoomで気軽に参加して下さい。

## 2. 質問にお応えします

### ◆ 東京校

- Q1. 11月に会社を立ち上げる予定ですが、まずはプロトタイプの開発で売上・利益がでるには少し時間が掛かりそうです。それまでの経費(サーバ運営費)等を含め、資産勘定(?)にするなど、黒字化にする方法をお教え頂ければ幸いです。

### ◎Answer

繰越資産に認められてもらえるのは初年度の販売管理費の中の会社を作り立ち上げるために使った経費です。

拡大解釈をすればほぼ全てが入るように思ひます。

その方法は最初の決算時に経費から資産に移すだけです。顧問の税理士にお願ひして下さい。

- Q2. 経営の真理と実践78Pのポイントの部分に【売上は自然に増えるものでありブレキが重要】とあります。その中の(経営者の『心の器』というものが追いついていかないと)とありました

が、この心の器にブレーキをしっかりとかけるといのは、  
自分を見つめ直したり、急ぐことばかりをせず、自分自身に余裕をもたせるよ  
うな事なのではないでしょうか？

私は今まで売上があがると、つい安心してしまい油断をしてお客様に心が寄せ  
られなかったり、従業員へも傲慢な態度でいたように思います。

この心の器が追いつかないという事と、今までの事が重なっているように思え  
たので質問させて頂きました。

### ◎Answer

その通りです。売上は経営のこつが分かれば自然に増えていきます。時として  
自分の器以上に増えてしまうかもです。

しかし自分の器以上には入らないものです。その結果、歪や事故などが発生倒産  
に至ることも多いものです。私が正にそのケースでした。(テキスト78頁Q&A集29頁)

己の器を知り磨くには、毎日の心構えが大切です。

その為には、感謝・実行・反省を繰り返すことをお勧めしています。

**Q3.** 人件費率4割とありましたが、期中で売り上げ激減となった場合、従業員の生活  
のこともあり、どのように対処すれば良いのでしょうか？

### ◎Answer

従業員の生活を維持する前に、会社を維持しなければなりません。

そのためには、給与の変動費化が条件です。給与を生活給、能力給、業績給に分  
け業績に応じて支給する割合を高めることにより、業績に応じて支給することが  
出来ます。

**Q4.** 社長と社員たちで、より早く成果を出すために、

①仕事を得ることと

②仕事をこなすことの必要なところに、行動力を高める方法を教えてください。

### ◎Answer

根本的に考え方を改めて下さい。

① 仕事は得るものではなく得られるものです。

② 仕事をこなすとは社員の能力に応じて仕事にムラがないよう、ムダがないよう、  
ムリがないよう配慮することです。

それではどうすれば良いか？ ということになりますが、経営の樹を育てるよう  
に根っこ（経営理念）幹（経営方針）枝（ヒト・モノ・カネの各計画）枝葉（業  
務マニュアル）を整備することで必ず上向きます。

会社が経営不安に陥るとどうしても枝葉に目が行きますが、根っこから修正しな  
いと無理なことは理解できると思います。

これが業績回復の一番近道です。

**Q5.** 先月の売上や粗利などを全員で振り返る時期と内容はどのようなものがよろしいでしょうか？最終的には、どこまでの話を全員が理解すること？がゴールなのでしょう。またそれに使う目安の時間は、3人なのですが2時間ほどでしょうか？

◎Answer

PDS 会議を開催することをお勧めします。

PDS とは、計画 → 行動 → 反省を繰り返しながら業績を上げていく会議のことです。

時期は毎月、第〇週の〇日と決めて行なって下さい。

- ◆ 全員が理解するのにゴールはありません。  
全員が一心同体となる努力を怠る事は許されません。しかし、一心同体となり無為自然の境地に至ればこの限りではないと思います。
- ◆ 時間は2時間が限界です。それも社長が聞き役に廻っての形です。  
社長が一方向的に話すのであれば30分でも長いと思います。

◆ 名古屋校

**Q1.** 営業戦略 10 訓の中に、形を売らないで、見えない心と価値を売ることが医療の現場でも大切なのでは？と心に響いております。

医療の現場、患者さん、お客様、人を相手にする場面で、満足度向上のために、できることを考えているのですが、何か意識できること、訓練できることはありますか？

◎Answer

難しく考えることではなく、一言で言うと「相手の立場に立って考えて行動する」に尽きると思います。そして自社の立場との調和を考えることと思います。

そして満足にとどまらず、感動を与えるまでレベルアップして行きたいものです。

### 3. 勉強会で学ばれたい内容がありましたら教えてください。

1. 起業におけるリスクヘッジ、事業を回す。社員を雇うタイミング、など。

◎Answer

- 起業については、「経営の樹を育てる」と「プロ経営者への道」
- 「リスクヘッジ」「事業を回す」については、「経営計画書」
- 「社員を雇うタイミング」については、「組織円滑化計画」

にて、それぞれ学んでまいります。

テキストは新刊本を使います。どうぞ宜しくお願いします。



2. 今回、金子さんのお話を聞いて、経営者としての在り方から、今の会社の状況があるのだと、とても興味深くお話が聴けました。  
勉強会の中で体験談が聞けるのが、とても為になりました。今後も体験談コーナーがあると嬉しいです。

#### ◎Comment

この勉強会を始めて3年になりますが、この3年間で勉強しながら、業績を回復されていられる会社も続出しております。これからも体験談コーナーにて発表して頂くようにします。ご期待ください。

3. 経営の基本から学びたい

#### ◎Comment

当勉強会は、経営の春夏秋冬と題し、「起業」「成長」「再建」「ハッピーリセット」まですべてを学んでまいります。  
そのテキストは、今冬上下2冊にて発売致します。必ず分かってきます。

4. 毎月の売上や粗利などの報告と、次なる戦略方針会など。

#### ◎Comment

毎月開催日を決めて、PDS 会議を開いて下さい。  
毎月の収支結果と問題点の改善、翌月の計画などを話し合うことによってまたたく間に業績は回復するものです。  
詳細は遠慮なく質問して下さい。

5. 今回の金子さんのように、一度見直して良くなったあと、どんな失敗があるのか、また戻ってしまったような落とし穴みたいな事例があったら聞きたいです。

#### ◎Comment

いかに経営困難であろうとも大手術により、翌年の決算を黒字にすることは難しいものではありません。難しいのはその後、安定して業績を維持していくことです。事例は沢山ありますので折に触れて話してまいります。  
まずはパソコンで私の携わった再建事例をご覧ください。

4. 勉強会を通じて、自社にどんな成長をのぞまれているか教えてください。

#### ◆ 東京校

1. 社員さんにも、お客様にも、求められる人・会社に成長したいです。
- 周りに本当に役に立つこと。
  - 経営者と社員の考えが会社の未来の為に一つになり、より率先なる行動になること。
  - 原点に立ち返り、地場に貢献する企業に成長していきます。

◎Comment

「己の運命を社会に活かすことは人生の醍醐味である」と言われます。  
この考え方が経営理念に反映している限り必ず成長してゆくものと思います。

2. 今までは知識で仕事をしてきたが、真理が大事だということに気づきました。

◎Comment

知識を真理によって活用することができれば大きな成果を上げていくものです。  
知識を真理で活かすことを心がけて下さい。(テキスト20頁)

3. 実行予算書を重視し、随時現状を把握して黒字体質の会社へと成長したいです。

◎Comment

ムダ・ムラ・ムリを無くす最も効率的なものが実行予算書です。  
仕事に取り掛かる前に収支を確認することにより、ムダな仕事はなくなり、ムラなくムリもなくなります。  
実行予算書を作る習慣を作るだけで売上利益率は格段に上昇するものです。

4. 私の会社は今年の春、確かに傾いて会社を手放すことも脳裏によぎる状況でしたが、勉強会で学んだことを少しずつではありますが、実践していき、今年9月とコロナ前の9月でお客様の利用者数をほんの少しですが、上回ることが出来ました。  
1チームを作る行動を実践できたおかげだと、とても感謝しております。  
今後の成長は社員ひとりひとりが、お客様のハッピーを考えて行き、自分もハッピーを感じる、そんな会社にしていきたいと望んでいます。

◎Comment

勉強会に参加して下さっている皆さんから、コロナ禍にもかかわらず昨年より業績が上回ったという声を沢山聞かせて頂いております。  
大変嬉しいことです。更に勉強会での学びを会社経営に取り入れて下さい。

5. 瞑想とコーチングを通じて経営者の方へのアドバイスをできる様にと考えております。

◎Comment

大変立派なことと思います。私達にも是非聞かせて下さい。

## 5. 勉強会への質問、要望などがありましたらご自由にお書きください。

### ◆ 東京校

1. この勉強会に参加している皆さんとのディスカッションとか意見交換みたいな事は会の中で今後されたりするのですか？

◎Answer

コロナ自粛があるまでは、勉強会終了後近くのお店で親睦会を開いておりました。  
やっとお店が開くようになったので再開したいと思います。  
その他、アイデアを提案して下さい。