

# daily コラム

2009年6月1日(月)

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-18-3-5F

㈱メディカル保険サービス TEL 03-6808-1441 FAX 03-6808-1442

Email: info@medical-hoken.com

## 今こそ“三方よし”に学ぼう！

ある情報産業の営業担当者が新規顧客を訪問して、熱心に提案をしました。しかしその提案内容は自社ソフトウェアの機能が如何に高いか、を詳しく説明し、きつとお役に立ちます、と言うもので、提案書は、普段から「最優先して営業スピードを上げてくれ」と言う社長の方針を守るべく、以前に使った他の顧客への提案書を焼き直して使い回したものでした。

その結果、顧客先からは「うちのIT化ニーズに合わない。」とされ、失注してしまいました。

### 社長の責任は大きい

この失注原因は営業担当者にあるのでしょうか？ 実は営業担当者の責任は多くとも30%、大部分の70%以上は社長の責任なのです。

社長が社員に「手段を選ばず、最優先で営業スピードを上げて、儲けようじゃないか。」と言えば、社員はそれに従おうとします。良心的な社員は、顧客企業が「どんな問題で困っているのか、」良くその状況を知るように心掛け、真のニーズを掴んでからそのニーズを満たす自社の提案書を作成するでしょうが、それでも、社長の最優先方針が「営業スピードの向上」なら、自分の良心と社長方針のはざまで大いに悩むこと

になるでしょう。

### “三方よし”の意味をもう一度考える

“三方よし”は、良く知られているように、売り手よし、買い手よし、世間よし、の三つを指し、鎌倉時代から江戸時代にかけて近江商人が到達した普遍的経営念です。

その基本を今日流に言えば・自社の提供する商品・サービスが顧客に喜んで頂け、(顧客ご満足・CS)世の中の進歩・発展に役立つこと、・環境汚染や違法行為で世の中に迷惑をかけないこと・その結果、自社も利益を上げ、その配分を通じて社員の雇用維持や待遇改善が行えることにあります。

### “三方よし”を活用しよう！！

社長さんが社員に呼び掛け、近江商人の“三方よし”を参考に、営業活動、生産活動など日常活動の実際と自社の経営理念について話し合い、見直し、又は再確認しては如何でしょうか。このような社長さんを持つ会社は社員のモラルが向上し、お客様、世の中からの信頼が高まり、企業にとって良いことが起こるでしょう。



“三方よし”  
で考えてみよう！！