

かすや

福岡県中小企業家同友会

かすや支部7月例会

7月19日(火)

「人材採用と人材育成から学ぶ
企業経営」

【報告者】 電機樹脂株式会社
代表取締役社長 樋口敏和氏



7月例会の報告者は樋口前支部長です。昭和25年創業の工業用プラスチック切削加工を主力とした事業を展開する会社の二代目として日夜奮闘しております。

同友会入会のきっかけは、ちよと人材採用で悩んでいた時期に、ある取引先社長からのお誘いで半ば強引にたそうです。どうせならしっかり勉強してみようと思い、共同求人委員会にも入られたそうです。

入会前は、自ら高校や大学を回り求人活動を行って、もほとんど相手にしてもらえなかったのに、同友会求人誌を携え、同友会の一員として活動し始めると、「同友会」と名乗るだけで学校側が好意的に対応してくれたとのこと。素晴らしい先輩方との出会いがあり、借しげもなく求人ノウハウを伝授してもらい、順調に新卒を採用することができたそうです。

「社でできないことをみんなで成し遂げていく」毛利元就の三本の矢の二説にもありますが、団結し

協力し合うことの大切さ、凄さを強く感じたそうです。人材育成についてもさらに注力し「学生から選ばれる企業を目指してがんばっていく」と抱負を語っていました。

報告の後、鋭い質問が飛び交い、具体的な経営手法について様々なアイデアが出されていました。真剣に「他会員の会社のことを考える」同友会です。素晴らしいですね。

(記事 釜堀税務会計事務所 釜堀隆司)

かすや支部8月例会

8月17日(水)

「小さな会社の1位づくり戦略
& 仕組みのつくり方」

あなたの会社には、お客様に好かれて愛されるための仕組みがありますか？

【報告者】

福岡ロジテック株式会社

代表取締役 永山浩二氏(かすや支部)

有限会社 羽山プロジェクトオフィス

代表取締役 羽山直臣氏(前支部)

今回の例会は、ランチエスター法則を勉強された、(株)羽山プロジェクトオフィス、羽山代表の、インタビュー式例会でした。



運送会社である、福岡ロジテック(株)永山社長が、羽山さんが書いた著書(下記)を読み、興味を持たれ、すぐに羽山さんに連絡、面会され、平成十五年より、ランチエスター経営に取り組み、法則を素に実行、実践され、売上が、8期連続増進の実績を達成、右肩上がりだそうです。また、ご感想の事があります。



これは、永山さんの実力は勿論ですが、この行動力が結果となつて現れた物だと思います。

実践された中でも素晴らしいのが、仕組み作り。本人曰く、「私は仕組みを作って、それを皆が実行してくれる。何も仕事はしていません。」とのことでした。

それと、経営理念の中で「私達は、親切が先、商いは後の理念で、増収増益を続けます。」とありました。この理念の実行が、増収の要因だと思いました。

仕組み作りと言つのは、電話の応対を、コールスタッフ研修資料を基に、勉強会で徹底させ、理念の通り、「親切が先の実行、帰りの車を空で帰さない、自

社便の百パーセントの稼働率。備車で無限大の売上作り。やる仕事を絞り込み、エリアを決め、トラックも四トンと十トン車だけに特

化。これで業界売上1位を目指す。お礼のハガキの徹底。この、苦手なお礼のハガキ、ニューレター、電話でのアポは、全てアウトソー

シング。といったものです。またまた業界の隙間はある。また、当たり前のこと

が、当たり前に出来ない競争相手が沢山あるという事、「勝ちやすきに勝ち」を勉強させられました。大手には出来ない、弱者だからこそ出来る業を考へ実行

してきたいものです。

(記事 有限会社つえすたん 岩田日出人)



羽山直臣氏 著書
小さな会社の
すばい社長!
フォレスト出版より