

昨日、5月24日の土曜日午後から立川まで、同友会の例会に参加してきました。

何故か？それは、どうしても聞いてみたかった経営者の講演があったからです。
その経営者は、約4年前に梶山さんの「お掃除の会」にて、立ち話をし、凄い社長だなーと尊敬した人です。和菓子屋さんをしていて、以前は大手スーパーなどに納品していたのですが、どうも自分の作りたい商品と違う！ 値段だけで和菓子を作りたくない！
自分の作りたいのは、'本当においしいこだわりの和菓子だ！'と一念発起し、今までの取引を止め、自社の直売店での販売にシフトされたとの話を聞いたのです。

本当に久しぶりだったので、あれからですときっと「企業も大きくなっているのだろうな！」と感じていたのですが、失礼かもしれませんが、いろいろな悩みや困難があったと思いますが、4店舗でした。企業は規模では、ない！とは充分に理解しておりますが、**そこまでの「こだわり」「いいもの」を販売していて、何故か？ どうしてなんだ？ もっとお客様から支持があっというはずだが？**

今回、お店まで行って和菓子を買ってきましたが、接客などは最高です。当然、商品は産地・生産者・無農薬・品種など「こだわりの和菓子」。当然、味も最高！値段もそこそこお手頃。なのに何故？ どうして？

この二日間、考えた結果、私なりに「ある仮説」に行き着きました。
間違っていたら、本当にごめんなさい。

それは、後半のセミナーにて「成果制度」の講演でしたが、商品作りを優先課題にした結果、成果制度などは、大手コンサルタントより導入したも、うまくいかなかった。と講演では話しておりました。

原因は「ここだ！」な？

「成果制度」の前には、評価制度。…それで、評価するには、何を基準に評価するのかな？

それは、やはり、「経営理念」「コンセプト」が明確でないと・・・ね。

私なりに、仮説を立てると、経営理念・ビジョン・コンセプトが浸透する前に、成果制度・評価制度を導入すると、社員が迷う！のでは？

何故か？それは、社員と社長が「価値観が共有」されてないときに、やると・・・結果は？理念なき戦略は、罪悪を生む！

戦略なき理念は、戯言にすぎない！

社員に「やりがい」「生き甲斐」「誇り」など、明確でなければ、元気も明るさもでないのでは？

そして「方向性」も「行動」も「確信」も生まれません！

だから、なぜか？・・・元気がない！明るさ・活気がない！商品開発が遅れる！のでは？

これは、あくまで私の思い込みの「仮説」ですから、本当のことはわかりません。

しかし、今の時代に一番大切なもの・・・それは「経営理念」「コンセプト」

そんな気がしております。是非、社員と共に「理念」「コンセプト」を創り上げましょうね。