

# 感動新聞

平成29年12月号 発行者 細川栄一

ビジネス経営の最前線で頑張っておられる方の役に立つ情報となればと思います。喜んで頂ければ幸いです。

## あなたへの問い

経営者の多くは「こんな高売はいつかはやめたい」と思う事業を一つは抱えています。やめられない理由はいくらでも思いつくのです。

「売上規模が大きい」「お世話になったお客様の要望だから」……

こんな葛藤が起ころるのは、事業に対する主体性を失っている証拠です。

とはいえ、やめる覚悟には勇気が要ります。

仲間を背中を押してもらおうケースも多くあります。

ある中華料理店では10年来「こだわりの手打ち麺」を提供していました。

店主は、毎朝2時間かけて麺を打っていました。

長年、修行を積んで会得した技でした。

ある日、勉強会に一緒に参加している経営者が来店し、

店主に「この手打ち麺を目当てに来店するお客さんはどれだけのののの？」と質問しました。

店主は黙り込みました。

手打ち麺にそこまでの人気はなかったからです。

そんな店主を見て、友人の経営者はこう続けました。

「もしかしたら、ドロッカー教授の言う『廃棄すべき古い活動』ではないのか？」。

この指摘に、店主は一瞬、怒りさえ感じたそうです。

しかし、驚くべきことにこの店主は、翌日から麺の手打ちをやめました。

経営を共に学んできた友人の言葉に重みを感じたのです。

信頼できる仲間がいたからこそ、厳しい現実を直視できたのです。

こうして毎朝2時間の自由な時間が生まれました。

苦渋の決断でできた貴重な2時間、決して無駄にはしたくありません。

「この時間を使って、自分がやるべきことは何か？」

を、真剣に考えました。

何度も自問自答した末、それまで片手間でやっていたシユウマイの外販を強化しました。

これが当たって、この店は業容を拡大し始めています。

## あなたへの問い

「いつかはやめたい」と思ったことがある商品やサービスを挙げて下さい。

その商品やサービスを、あなたが「やめたいのに、やめられない」のは、何故でしょう？

やめる決断を後押ししてくれる仲間がいたら、誰ですか？

(参考文献：佐藤等著「ドロッカーを読んだら会社が変わった」)

一年の区切りには、コスト削減より活動削減の良い機会。

「成果をあげる者は、新しい活動を始める前に必ず古い活動を捨てる」経営者の条件

ドロッカー教授は「体系的廃棄」という言葉を使って、その重要性を強調しています。

今年していたことで、来年はしないことを決めるチャンスです。