

## 経営者への活きた言葉

### わが身を修める3つの要点

1. 「孟子」に次のような言葉がある。

「人恒<sup>ツネ</sup>の言あり。みな曰く、天下国家と。天下の本は国にあり。国の本は家にあり。家の本は身にあり」。人々は口を開けば「天下国家」と言う。だが天下の本は国にあり、国の本は家にあり、家の本は自分自身にあるのだ。天下国家を真に思うなら、もっと身近なわが身を修めよ、ということである。

2. あらゆる仕事・事業は人物に尽きる。担当する人間の人物いかんが仕事・事業の盛衰を決める。事業は人業<sup>ニンギョウ</sup>といわれる所以<sup>ユエン</sup>である。私たちが人物を創らねばならぬ必要もここにある。では、人物を創るにはどうしたらいいのか。まず、人物になろうと立志することだ、と多くの先哲が教えている。

3. 第二に時<sup>ジヨ</sup>処<sup>イ</sup>位の自己限定である。人は誰でも一つの時代<sup>トコロ</sup>に一つの処<sup>トコロ</sup>で一つの位置・立場を得て生きている。その時<sup>ジヨ</sup>処<sup>イ</sup>位で他を願わず精一杯の努力をすることである。第三は自反<sup>ジハン</sup>である。他責の人ではなく、自責の人たれ。他のせい<sup>せい</sup>にしている限り、知恵は沸いてこない。人物は磨かれない。

(参考:「致知」2011年10月号)

## 経営者のための営業学

### 御用聞きに徹する

1. 峯田電器(山形県山辺町)は社員数24人、3店舗を展開する、一見どこにもある町の家電販売店を展開する、一見どこにもある町の家電販売店だ。しかし、地元のお客の「御用聞き」に徹することによって、介護用品販売やリフォームなどの新事業を開拓している。不況や人口減少の中でも着実に業績を伸ばし、売上高約6億1500万円のうち、新規ビジネスの比率は4割近くに達する。

2. 各店舗の商圈人口は約1万人と多くないが、その分、15人の営業担当者が毎日20~30軒を訪問してニーズを徹底的に集める。売上高の9割が営業の外回り経由からだ。地域を深掘りする中で、「こんな商品扱えないか」という声がいくつも届く。こうした声に丁寧に耳を傾け、事業領域を家電以外にも広げてきた。

(参考:「日経トッパーリーダー」:2011年9月号)