

基調講演
要旨

テーマ「情熱が生む力で未来を拓く!!」

報告者 藤岡義巳氏 (株)イーエスプランニング 代表取締役・兵庫同友会 代表理事



また、積極的に行政施策を経営に取り入れ、企業のブランディングを進めました。

〈認められる経営者へ〉

(株)イーエスプランニングは、もともと設計・建設提案(不動産の有効活用)業でしたが、阪神淡路大震災を機に、経営改善の土地活用コンサルティング会社、周辺産業である駐車場経営を立ち上げ、現在では神戸・大阪・姫路の駐車場運営相談、兵庫県No.1の駐車場運営実績を誇っております。

兵庫同友会で「2つ目の井戸を掘れ」と学び、第二創業。厳しい状況が見えてきたら、磨く・掘る、既存事業の隣接を攻める。新しいサービスを提供するという事です。同社の事業ドメインは「地主さんの問題解決をする」。そして「50年続く仕事をしよう」と、新卒採用にも取り組まれます。

誰に頼まれるわけでもなく、家族が食べられたらいいと思つての創業でした。しかし、阪神淡路大震災を経験して、認められる経営者になりたいと兵庫同友会に入会されます。同友会の経営指針成文化セミナーを受講するも売り上げは下がり続けます。「経営を維持・発展させる」のが経営者の責任だと学んだ氏は、同友会メンバーに「どうやって、新規顧客を見つけてる?」「既存顧客を生涯顧客にするために何やっているの?」「業績伸ばすためにどんなことをやるの?」を聞き、徹底的にバクッた(TTP)そうです。「他社に勝てる差別化した商品づくり、サービスづくり」。「自社にしかできない商品・サービスを、自社にしかできないやり方で提供する」ことは

経営者の仕事。「粗利を5%変える」のは経営者の能力だと強調されます。

〈減収では人は育たない〉

経営指針書は人材育成書。社員に向けて書く。指針書を見た社員が、自分の人生がこれから先どうなるかを見えるものにする。ことが大切。減収では社員は育たないとも。社員さんとは「泊研修で「わが社で働いて幸せになれるのか」をテーマに討論。経営理念を掲げた限り、今日の行いが理念の実現につながっているのか?と問いかけ、社員が自分の人生と向き合った時「この会社に残ろう」と思ってくれるような会社を目指しています。

〈地域や仲間のために〉

阪神淡路大震災の後、兵庫同友会の幹部の会社でも倒産が相次ぎました。そこから、兵庫同友会では企業づくりに力を入れます。

す。「誤魔化しの黒字ではダメ」「社員には年齢の20倍の給与を払えるようになりなさい」「人は衣食足りて礼節を知るもの」です。薄給の社員に礼節を求めるのは経営者の傲慢「だと。ただし、弱い会社がすぐに強い会社の真似をしてはいけない。知恵を絞って地域性や規模、業界にあったやり方で社員がいいき働ける会社にしなすよう、と氏は説かれます。

現在、兵庫同友会では行政に対して「地域資源型企業」「地域コミュニティ型企業」を育成支援してほしい」「グローバル型企業」「サプライチェーン型企業」には展示会を開く支援をしてほしい」という

要望を出しておられます。企業づくりが地域づくり、同友会づくりにつながる運動となつていく実践事例だと思えます。



不動産のことなら何でもご相談ください

LIXIL不動産ショップ
ピアライフ

ERA REAL ESTATE JAPAN

売買 賃貸 建築 開発 リフォーム

お問い合わせはフリーダイヤル **0120-73-6490**

株式会社ピアライフ 大津市衣川一丁目18番31号 mail: info@pialife.co.jp
電話 077-573-6490 FAX 077-573-6491 営業時間 10時~18時 定休日 毎週水曜、第一三火曜