

SS MAGAZINE

ガソリンスタンド

7月号

おかげさまで
門型洗車機

40th
Anniversary

洗車をスマートに!

ピカピカと輝く愛車。

洗いたてのきれいな車は、人の表情まで輝かせます。

洗車機と笑顔をつくり続けて40年。

洗車に求められるニーズが多様化するなか、

私たちは「洗車をスマートに!」を合い言葉に、

車を洗う技術にとどまらず、

広く洗車サービスに関わる皆さまの

様々な課題を解決できるよう、

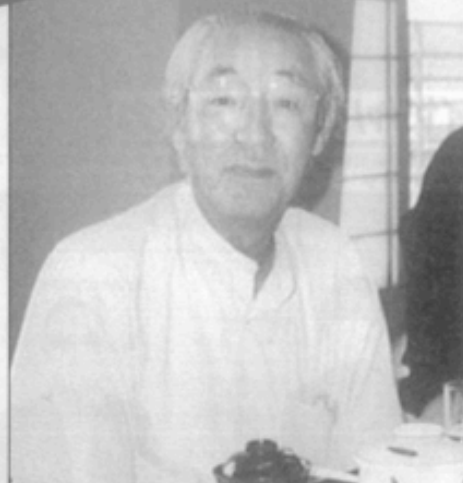
一手先の洗車を目指し、

これからも取り組んでまいります。



社外
参謀

の明日へのヒント!

石原珈琲商会 代表
故・石原 寿和 氏

コーヒー卸商の三男坊として育った石原氏。家族経営を営んでいた父親からの教えが、今に生きていると言いつ、今回は同氏の生い立ちとともに、コンサルタントの原点を担った父の教えに迫る。

社外参謀
石原 尚幸 氏

「商売の原点」

私は名古屋のコーヒー卸商の三男坊として育ちました。名古屋市内の遊技場や喫茶店に自家焙煎のコーヒーを売る商売です。父が社長、母が事務&喫茶店担当、兄が配達。父ちゃん、母ちゃん、兄ちゃん経営する典型的な三ちゃん経営です。実家の1階はコーヒー豆の麻袋、さらには二階の半分をコーヒーの焙煎機で占拠され、残りの半分が直営の喫茶店。必然的に家の中はコーヒーの匂いで充満し、小学校に入り、「いしはらくんってコーヒーの匂いがするよね」と先生に言われるまで、これがコーヒーに匂いとは気が付かず育ちました。

朝ごはんは毎朝、名古屋のモーニングのお客さんに交じって、お代わり自由のコーヒー(牛乳入り)とトースト&ハムエッグ、それに父が朝早起きをして作っているポテトサラダを食べる。ランドセルを背負った小学生がコーヒー片手にモーニング。今思えば笑えます(笑)

夜は店が閉まった8時過ぎから、喫茶店で晩御飯。これが石原家の食卓でした。

そんな晩御飯を食べる時に、父親はよく仕事の話をしてくれていました。今日はこんな配達先へ行ってこんなトラブルがあったとか、こんな新しい案件が舞い込んできたなんて、苦労話や自慢話を聞くのが楽しかったです。

父が残した商売の
原点となる言葉

ふと、幼き頃の石原が

「お父さんの商売は契約とかあるの??」と生意気なことを質問しました。小さい頃から商売は好きでしたからどこかで聞きかじってきたんでしょう。興味本位の質問でした。その時の父親の答えが、私のそれから現在に至るまでの商売の原点となる答えを教えてくださいました。興味本位の質問に、ビールを飲みながらもきりつとまじめな顔をしてこう答えてくれました。

「うちには契約何て存在しない。だから、今君が食べているそのご飯。もし明日、お客さんが石

石原 尚幸
代表取締役

いしはら・なおよき。1973年生まれ、愛知県名古屋出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。

原さんもう来なくていいよ、と言われたらおしまい。明日から君はそのご飯をたべることはいかない」と。

いかがでしょうか？ 当たり前前に食べられると思っていたご飯が、明日から食べられないかもしれない。こんなことを右も左もわからない子供に言う親がいるのでしょうか(笑) お勤めの方だと驚かれることかもしれませんが、商売をしている家庭でももしかしたら当たり前のことかもしれない。商売の子として育ち、社

会に出てわかったこと。それは、父が言ってくれた一言

「お客さんの信用がなくなれば、明日のご飯が食べられないかもしれない」と。これが商売の原点であるということ。

父のこの言葉には2つの要素が隠れています。1つは、明日の保証はないということ。もう1つは、信用がすべてということ。

商売に
明日の保証はない

商売をしていると、社員が毎朝来てくれて、お客さんがモノを買って来てくれ、お金を払ってくれて、それが日々当たり前のように続いていきます。でも、果たしてそれは本当に「当たり前」なのではないか？？？ 違いますよね。私のクライアントさんでも、ある日突然近所に大型店ができて、お客さんが誰も来なくなってしまうた：

□朝会社に行ってみたら、社員が誰も来なかった…
なんて経験をしている会社はいくつもあります。これをお説

みの社長さんも似たような経験の1つや2つはされているのではないのでしょうか？

私の父が言ったように商売をしている以上、明日の保証なんてありません。契約書があったからと言って、お客さんからもういらぬと言われればおしまいです。社員から総スカンを食らってしまったら、会社は成り立ちません。でも、保証がないからこそ

「よし、今日もお客さんに喜んでもらうためにがんばるぞ」

「社員がみんな幸せになる会社にしてみせるぞ」

と健全な危機感を励みに変えて頑張れるのだとも思えます。これが商売人の心構えですよ。

社外参謀・石原氏の
考察

石原は「商売とは何ぞや？」と問われれば「明日もご飯が食べられるように今日の信用を得ること」

そう答えます。専門家っぽく横文字も使えるぞというところを見せるのなら「商売とはゴーイングコンサーン」

つまり、永続的に続けていくこと。これが商売の原点です。会社を永続させるためには、社員にもお客さんにも信頼し続けてもらう必要があります。見かけだけよくして、一度買っただけならあとは知りません。さようならのみたない売り切りの商売は、大手ならいざしらず、私たち中小企業の世界では通用しません。日本の企業の99%が中小企業であり、そのうちさらに96%は親族経営、役員は家族、社員も家族同然。お客さんだって昔からの人も多く、その人たちが騙されて、その会社の勤めようとする人も、その会社でモノを買って答える人もいなくなってしまうでしょう。私たち中小企業は、社員、お客さん、地域の中で選ばれ続けなくては生きていきません。一度だけ信用してもらえたら、口八丁手八丁でこまかせるでしょう。商売の難しさは「信用され続けなければならぬ」と、ここにあります。だからこそ、小手先のマニュアルもろくなく、くだりではなく、もちろんこういった戦術も有効な対策には違いありませんが、どうしたら目の前のお客さんに信用してもらえ、これを考えることがとても大切で、そしてそのためには、目の前のお客さんだけでなく、真実に向き合えるか、これが信用を積み重ねるために私たちが唯一できることだと私は信じています。私は中小企業経営の最前線、顧問先の社長、経営幹部、スタッフさんと一緒にどうしたら会社の売上に伸びるか、どうしたら会社に利益が残せるかを必死に考え、実践しています。そのためには最先端のマーケティングも駆使しますし、最先端の心理学も学び現場に落とし込んでいます。ですが父が教えてくれた

●商売に明日の保証はない
●商売は信用がすべて
私はこの2つを会社の原点に置き、目の前の会社のビジョン実現を目指し、日々頑張っています。新しい三ちゃん経営の社長がいない言葉ですが、この2つには業種業界会社の規模を問わず通用する商売の原点があるのではない

の難しさは「信用され続けなければならぬ」と、ここにあります。だからこそ、小手先のマニュアルもろくなく、くだりではなく、もちろんこういった戦術も有効な対策には違いありませんが、どうしたら目の前のお客さんに信用してもらえ、これを考えることがとても大切で、そしてそのためには、目の前のお客さんだけでなく、真実に向き合えるか、これが信用を積み重ねるために私たちが唯一できることだと私は信じています。私は中小企業経営の最前線、顧問先の社長、経営幹部、スタッフさんと一緒にどうしたら会社の売上に伸びるか、どうしたら会社に利益が残せるかを必死に考え、実践しています。そのためには最先端のマーケティングも駆使しますし、最先端の心理学も学び現場に落とし込んでいます。ですが父が教えてくれた