

SS MAGAZINE

ガソリン・スタンド

11月号

JA SS



人とクルマ、
暮らしの
エネルギーを
ここから

なにげない日常を
かざらないサービスでお手伝い。
JA-SSは、みなさまの毎日を
応援いたします。



JA-SSイメージキャラクター
のんちゃん

ホームページ内のJA-SSロードマップで全国のJA-SSが簡単に検索できます。
※県によっては更新作業のため、検索できないことがあります。※一部検索できないJA-SSがあります。

<https://www.zennoh.or.jp/ja-ss/>

JA-SS 検索



携帯電話でも
JA-SS検索が可能です。
※QRコード対象機種で
アクセスしてください。

全農

の明日へのヒント!

社外参謀



「経営は試行錯誤の連続で、答え合わせが大切」だという百田社長。石原氏のセミナーで知った数々の学びと気づきを糧に、企業利益を順調に伸ばし続けている。そんな同氏が変わるきっかけとなった「逆算経営」の視点とは？

社外参謀
石原 尚幸 氏

モモタ電気 代表取締役社長
百田 正様 氏

経営者は孤独ではない
自分の考えを明らかに
することで世の中と
答え合わせができる

— 事業内容を教えてください

大阪府八尾市で電気工事店を営んでいます。創業46年、私は2代目の社長となります。「住まいの困ったはモモタローにお任せ」とのキャッチフレーズで、電気工事を手段として、お客様の暮らしに安心と便利さを提供していく会社です。

— 百田社長は石原が主宰するセミナーへ参加されたり、弊社が開講している「五つ星★経営アカデミー」でも学ばれています。すでにベテラン経営者である百田社長があえて学ぶというその心はどこにありますか？

石原さんのセミナーには取引先さんの紹介で以前から参加をしていました。おっしゃる通り一通りのことは学んできたつもりです。先代まではその場で勝負していたやり方を変え、地元のお客さ

んから直接仕事をもらうべく、年賀状やポストイングを行い、困ったときのモモタを浸透させてきました。売上や利益も順調に伸ばしてきましたつもりです。ですが、セミナーのお話をもらって、改めて自分が行っている経営方針、経営戦略が間違っていないのかを確認したいと思って参加しました。経営者は孤独と言いますが、私はそこまで孤独とは思いません。社員と相談もしますし、税理士さんとも相談をしています。ですが、当然ながら最後の意思決定は経営者である自分がしなくてははいけません。その意味では経営者は孤独なのかもしれません。私自身も日々悩みながら会社のかじ取りをしていて、何が正解で何が正解ではないかはわからないこともあります。その時に、石原さんのような利害関係のない外部の人に自分の考えをきいてもらうことで、自分の考えの答え合わせをしようと考えました。改めて自分の頭の中にある考えを言葉にして口に出してみることで、「そっだな、この考えでよかったな」と思うこともあり、「お、これはどうもちょっと変えたほうがいいな」と思うこともありました。

(株)プレジデントビジョン

石原 尚幸 代表取締役



いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋市出身。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。

「これまでで特に役立ったワークや学びはどのような点ですか？」

逆算で経営を考えるという観点です。それまでは決算書を見る時に、売上高からスタートし、売上原価、経費、そして利益というように、売上から順番に見ていき、利益が残っているか残っていないかを確認してきました。つまり、売上高営業利益率(売上高に対しての利益率)が最大の関心事でした。ある意味「結果論」です。

ですが、五つ星経営アカデミーではこの逆で考えるように言われます。つまり、「自社にとって必要な利益はいくらなのかを先に決めていきます。必要な利益を稼ぐためにどれだけの人員が必要か、どれだけの固定費が必要か、そして、その人件費と固定費を賄うためにどれだけの粗利と売上高が必要かを定めます。この思考法を取ることで、目先の結果だけでなく、3年先、5年先に辿り着くためのプロセスをも根拠を持って考えられるようになります。

「百田社長にとって経営者にとって必要なプロセスとはどのようなものでしょうか？」

経営なんて誰も最初はわかりません。頭で考え続けてもわからない。だからこそ「文字」にしてみる。そして、やってみる。それでもできないければ、もう一回やってみる、この繰り返しの繰り返しです。その中で私が実践したように独りよがりにならず「答え合わせする場を持つ」ことが大切だと思います。

社外参謀・石原氏の考察

百田社長とは初めてお会いした時からしっかりと経営理念、経営方針をお持ちで、私のような経営コンサルタントが改めてお伝えすることはないのではないかと思いましたが、「経営の答え合わせをしたい」というお話を聴き、なるほど、決断をした結果を人がどのように感じ、どう受け入れてくれるのかを確認する作業は確かに大切だと考えるに至りました。その意味では、私たちのような外部のコンサルタントは、社内の人間では言えない率直な意見を言えますので、最適だと思います。

百田社長の言う通り経営者は考えることが仕事です。で

すが、その「考え」はお客さん、社員、世の中にも受け入れられるものでなくては事業を存続しつづけることはできません。答え合わせをすれば時にNOをつきつけられることもあるでしょう。ですが、このNOをも受け入れる勇氣と寛容さこそが経営者には求められる資質ではないでしょうか。

SS業界の環境変化は過去にないほどのスピード感で変わってきています。その変化に対応し日々決断を迫られてもいるでしょう。決断が遅いことは許されませんが、その一方で決断が独りよがりであってはいけません。百田社長が実践する「答え合わせ」をぜひ参考にしてみてください。