

良き社員の条件☆

仕事の能力を思い切り高め、
貢献度の高い社員になる法



株式会社〇〇〇研修

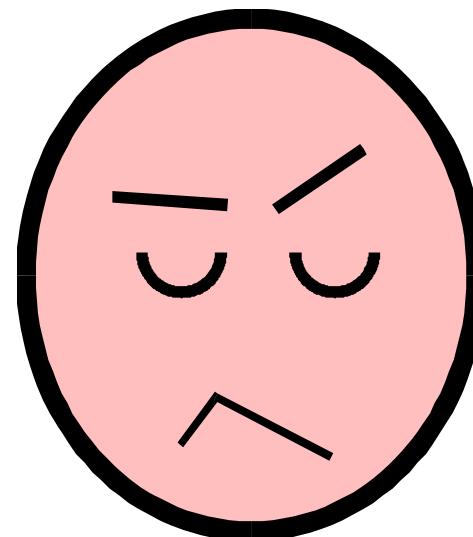
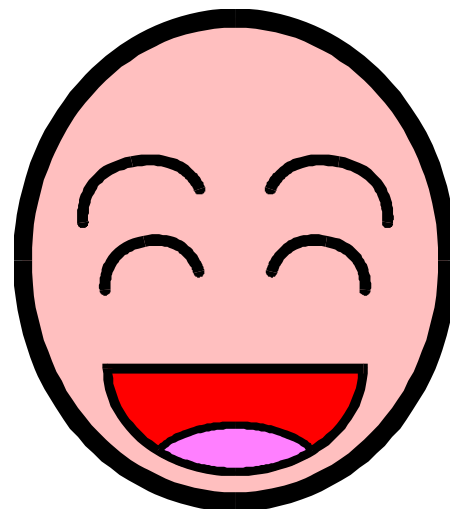
2012.2.24&3.2(AM9~12)

講師; 橋 敏 夫

働きがい研究所・特定社会保険労務士

明るく・楽しく・元気よく

何より
大切なのは



この研修で学ぶこと

■ 第1部 利益性の原則と経営の基本原則

- 利益性の実態を知る
- 経営の本質はお客作りにある
- 多数の競争相手が居る
- 経営で最も難しい仕事は何か
- 感謝・報連相、お客お客様実行せよ

■ 第2部 仕事能力の高め方

- 実行力が高まる要因
- 学習効果の公式を
- 仕事の素質をはっきりさせる
- 研究テーマの決め方
- よき教材を手に入れる
- 学習予算を準備する
- 学習回数を多くする

■ 第3部 仕事時間を拡大する

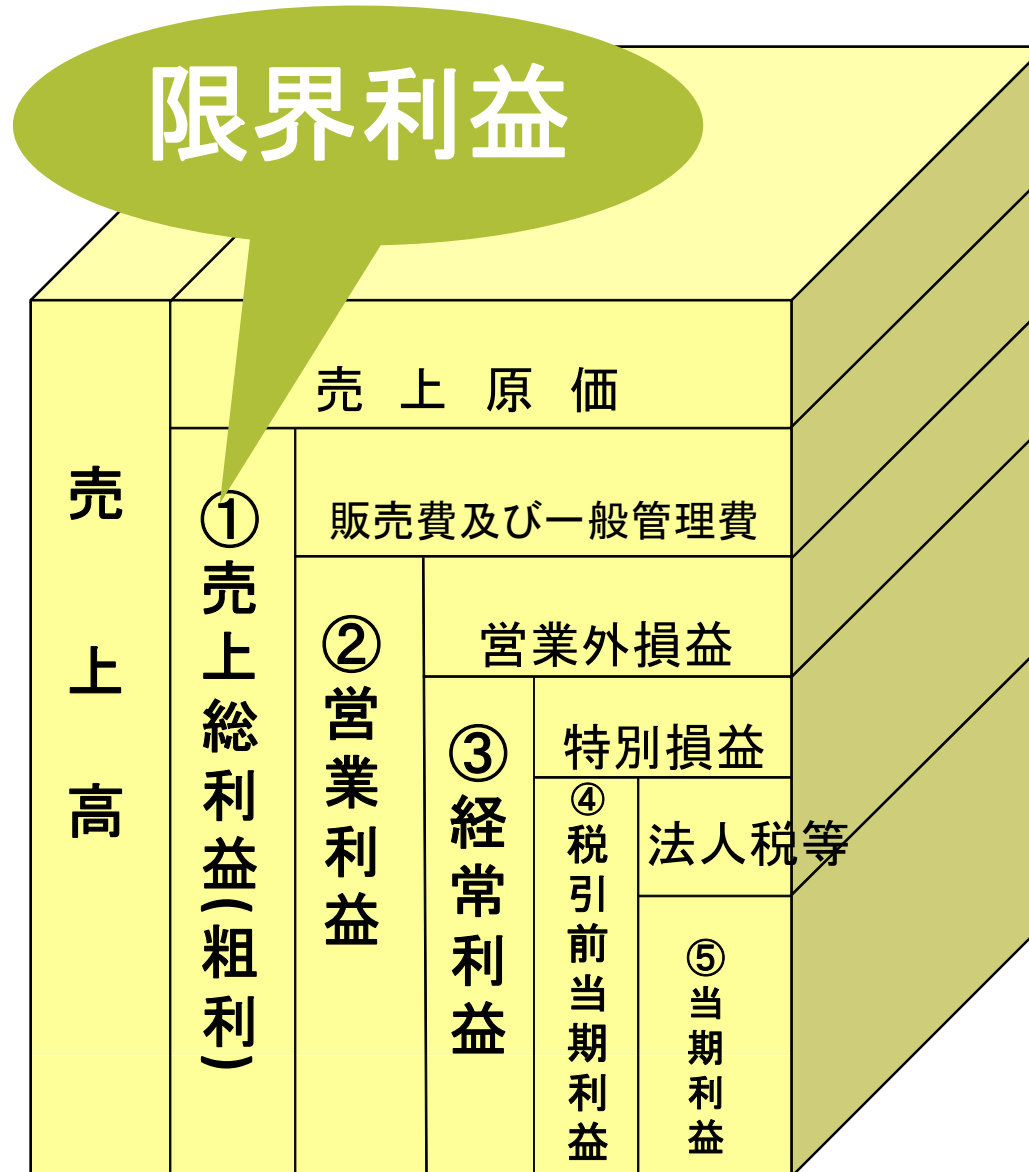
- 仕事時間を拡大
- 長時間労働に対する反論

第1部 利益性の原則と 経営の基本原則



1) 利益性の実態を知る

■ 5つの利益



利益とは？

- 利益が出ていないというけれど・
- 儲からないというけれど・…………
- 利益って何のことですか？
- うちの会社の

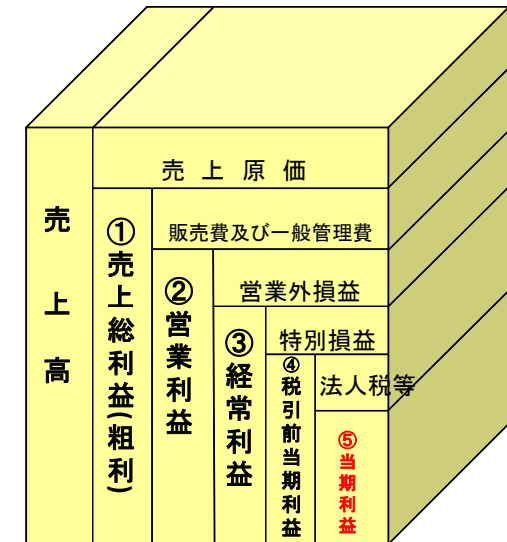
□ 売上高 _____ 円

□ 当期利益 _____ 円



いくら？

1) 利益性の実態を知る



■ A.一人当たりの年間純利益

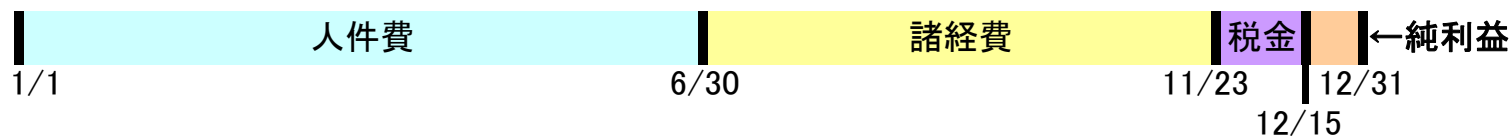
- 建設工事業 18万円～45万円
- 製造業、業販 20万円～40万円
- 卸売業 30万円～60万円
- 小売業 15万円～35万円
- 飲食、サービス業 10万円～18万円

※パートやアルバイトは0.5人で計算

1) 利益性の実態を知る

- 事例; 1年に、360,000円の会社の場合
 - 1カ月当たりは、30,000円になる。
 - 1日当たりは、1,360円になる。(22日で計算)
 - 1時間当たり、180円になる。(2千時間で計算)
- 1年の純利益日は、10日~15日しかない。
- 1日の純利時間は、15分~20分になる。

(税込の利益時間はこの2倍になる。)



中小企業の経営はほんの
わずかししか儲かってない

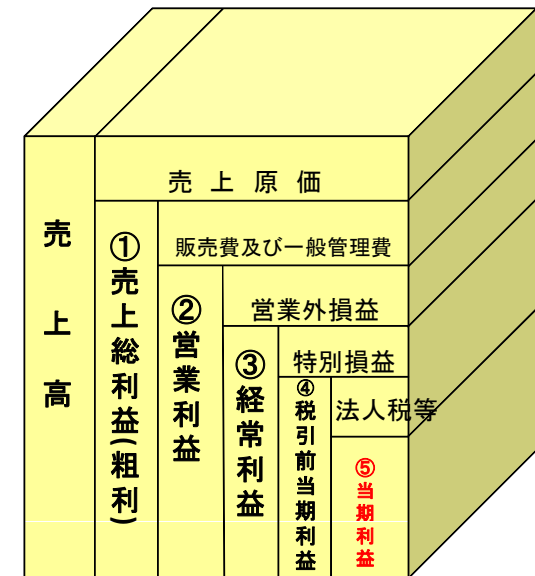


1) 利益性の実態を知る

■ B. 人件費に対する純利益の割合

$$\text{純利益} \div \text{総人件費(派遣)} = \bigcirc\%$$

- | | |
|------------|-----------------|
| □ 建設工事業 | <u>5% ~ 10%</u> |
| □ 製造業、業販 | 6% ~ 8% |
| □ 卸売業 | 7% ~ <u>10%</u> |
| □ 小売業 | 5% ~ 8% |
| □ 飲食、サービス業 | 4% ~ 6% |



1) 利益性の実態を知る

- 事例；人件費に対する純利の割合が、8%であったとする。
 1. 300万の人は、24万円を貢献。
 2. 400万の人は、32万円を貢献。
 3. 500万の人は、40万円を貢献。
- 自社の率は何%になっているか？
- 自分が、過去5年間に貢献した額？

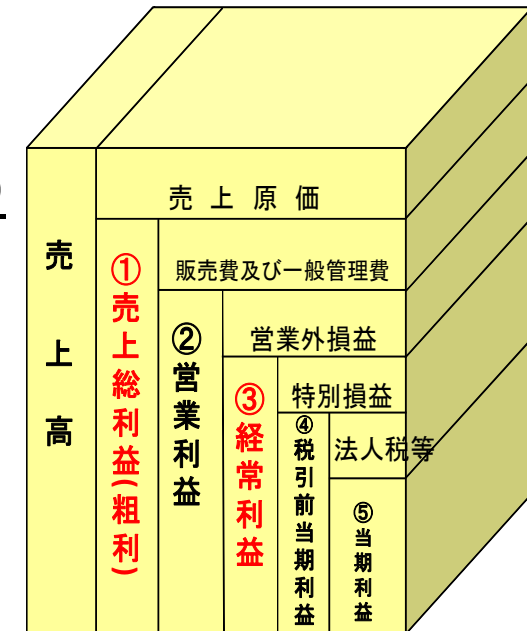


1) 利益性の実態を知る

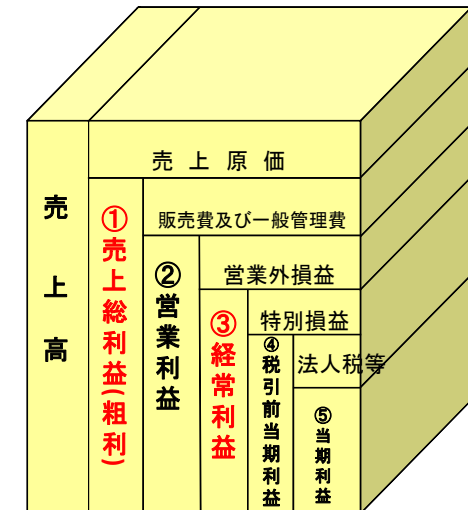
■ C. 粗利益に対する経常利益割合(損益余裕率)

$$\text{経常利益} \div \text{粗利益(付加価値)} = \bigcirc\%$$

- 建設工事業 6%~10%
- 製造業、業販 6%~8%
- 卸売業 7%~10%
- 小売業 5%~7%
- 飲食、サービス業 4%~6%



1) 利益性の実態を知る



- 事例；粗利益の、8%が経常利益に。
 - 1, 000万円の粗利益を作っても、920万円は会社を素通りしてしまい、経常利益になるのは、80万円しかない。税金を半分引くと……。

- 1人当たりの粗利益は？
 - 卸、建設業で1, 000万円。
 - 造、業900万円、小750万円、飲450万円。

これだけ無いと本当の利益にならない



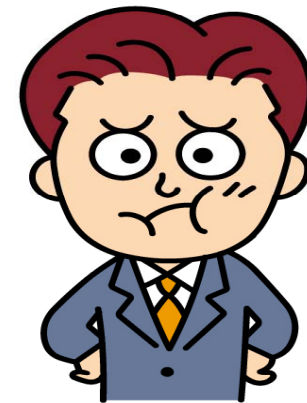
2) 経営の本質はお客作りにある

- 経営の中心部は形がなく、つかみ所がない。
- それに、質は高くなればなるに従って見えなくなるという、とても皮肉な性質を持っているので、経営の本質がどういうものであるか、さっぱり分からない。



①会社は粗利益で生きている

- 人は食事から摂るカロリーで生きている。必要なカロリーが不足すると徐々にやせていき、やがて死んでしまう。
- 会社は、粗利益によって生きている。人件費、家賃、電話代、借入金の返済もすべて粗利益の中から支払われている。



①会社は粗利益で生きている

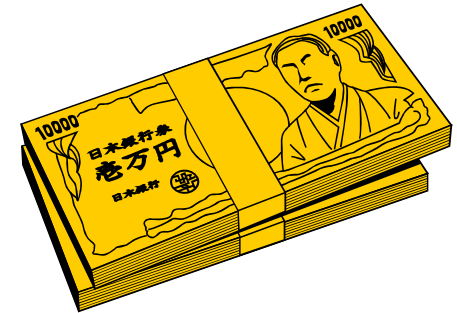
- 必要な粗利益が不足すると、会社の体は赤字のため徐々に痩せていき、やがて死。
- 倒産の多くは、粗利益の不足で起きる。もちろん資金の使い方が悪いことで倒産することもあるが、これはごく少。
- 倒産しないためには必要な粗利益を、一定して取り続ける必要が。
- 必要な経費を借入で補ったのでは、長くは続かない。

その粗利益はいつ出るか？

①会社は粗利益で生きている

- その粗利益はいつ出るか？

販



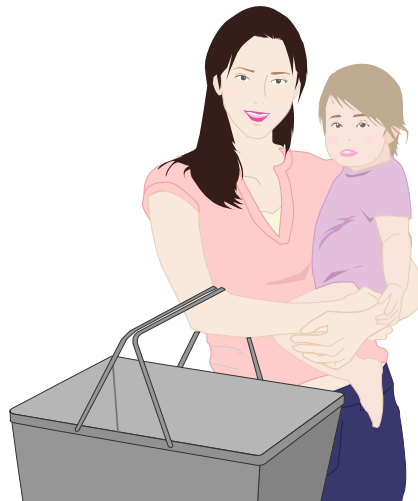
②経営の本質はお客様作りにある

- どんな会社も、どんな産業もお客様がいなければやってはいけない。
- 経営の本質は、先ずお客様を作り出し、次は作ったお客を維持しながら、
お客の数を多くしてゆくことにある。経営の目的にも通じる。



③決定権はお客様が100%持っている

- では、お金が欲しいと思えば、お客様がどんどん商品を買ってくれるか、というと、そうはならない。
- どの会社から買うかの決定権は、お客様が100%で、売る側は0%。
- どんな人も、お客に命令はできない。



③決定権はお客が100%持っている

- 100%の決定権を持ったお客様から商品を買ってもらうようにするには……
 - a. お客から**す**かれ、**き**に入られ、**よろこ**ばれ
 - b. お客から**忘れられない**ようにする。

とても大事な仕事

③決定権はお客が100%持っている

- 従業員100人以下の会社
 - 不親切では、お客を怒らせる。
 - お客には笑顔、お客様に挨拶しないとお客の評判が悪くなりお客が減る。
 - 暗い顔をしていたら、やはりお客が逃げる。
 - ニラミ殺すような目は、子供が泣く。



良い社員の条件☆

1. お客様の氏名、関心事、好み、将来の情報について詳しく知っている人は、経営では、最も高い知識を持った人になる。
2. 電話で問い合わせがあったとき、お客作りができる人は、とても高い能力を身につけた人。
3. 紹介が多い営業員は、最も実力が高い人。
4. お客様が思っていること以上の何かが実行できる人は、高い能力を身につけた人。

学歴とは全く関係ない。

職場を性善説に変え明るく

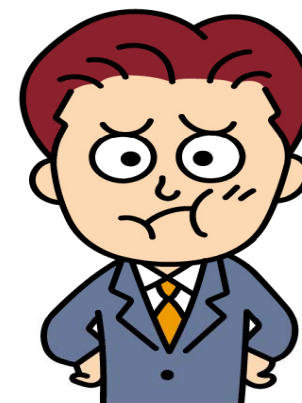
良い社員の条件☆

お客様から好
かれて、気に
入られるよう
にする



3) 多数の競争相手がいる

- どの地域にも、どんな業種にも多数の競争相手がいる。強い会社も。
- 競争相手よりやり方が悪ければ、当然お客様は競争相手から商品を買う。
- こうなったとしても、文句は言えない。お客様は、意外に知っている。



3) 多数の競争相手がいる

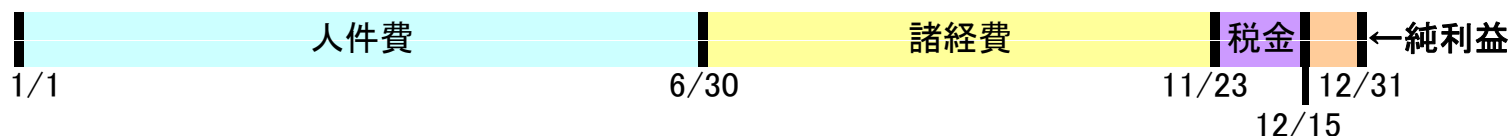
- こうした中、他社に優先して商品を買ってもらおうようにするには、競争相手以上の努力がいる。
 - しかし社内にお客様はいないし、競争相手もない。
- 人は、自己中心に考える悪いクセが、
 - これが会社の力を弱くする原因になっている。
- 会議を開いても自己中心に考えるので、まともな意見は出ない×。時間のムダ。

4) 経営で最も難しい仕事は何か

- 経営活動で1番難しいのは、
 - 経営の源であるお客を作り出すこと。
- お客作りが難しいので、経営が難しくなっている。
- 経営で1番経費がいるのは、お客を作るために出ていく、広い意味での営業費になる。

4) 経営で最も難しい仕事は何か

- 卸、業務用の販売業では営業マンの給料、車の償却費、修理、油代など、広い意味での営業費が、なんと作った粗利益の中から、65%~70%も出ていく。
- さらに内勤者の給料、家賃、金利などを払うと、残りはほんのわずかになってしまう。
- なぜこう儲からないかというと、お客を作ること自体にとっても多くの経費。



4) 経営で最も難しい仕事は何か

- 一度作ったお客様を失わないようにする、
- 新しいお客様を作る、これらについては、競争手以上に、熱心にならないといけないことが解ったはず。
 - あなたの会社はお客作りについてどれぐらい熱心に取り組んでいるか。
 - ボロの職場になってないか。



5) 感謝・報連相、お客から実行せよ

- 新入社員の研修に参加すると、必ず報・連・相が出てくる。ところが報・連・相は、社内が中心
- 本当の報・連・相は、まずお客様から実行すべき。3対1に。
- しかも、お客が100%の決定権を持っているので、感謝を込めるべき。こうすると「**感謝**・報連相」になる。

■ **感謝**とは、感じたことをパツと伝えることにある

謝

感謝の心を育てる ♪ ♪ ♪

お客様のお金

商品・社内

お客様の都合100% 自分の都合0%

祈り

お客様の都合 0% 自分の都合100%

呪い

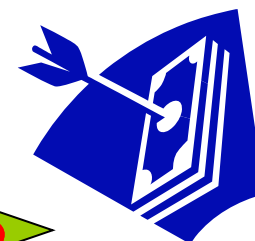
お礼状の実態調査の結果

1. 過去に背広やコートを買った後、心のこもったお礼状をもらったことは……3%
2. 3万円以上の電器製品を買われお礼状をもらったことは……3%
3. 3万円以上の家具を買ったあと、……5%
4. 個人の車を買った時担当の営業マンから……6%
5. 自動車の整備をしたときお礼状は……2%
6. 損害保険に加入されたあとお礼状は……3%
7. 生命保険に加入したときお礼状は……8%
8. 家を新築したあと、工務店から年賀状は来ていますか……7%
8. 得意先を接待し4万円以上使ったとき、そのあとお礼状は……0%
9. 経理部・課長さんで集金に来ている営業マンからお礼状が……0%
10. 経理部・課長さんで銀行送金をしたときお礼状をもらったこと……0%
11. 社長・専務さんで会社に来ている、営業マンから心のこもったお礼状を……2%
12. 得意先にお菓子を持って行ったあと心のこもったお礼状を……2%
13. FAXで注文をしたとき、お礼の電話かFAXはありましたか……5%

5) 感謝・報連相、お客から実行せよ

1. FAXで商品の注文が入ったら、FAXでお礼を伝え、納期も知らせる。
2. メールで注文が入ったら、メールでお礼を伝え、納期も伝える。
3. 納期に時間がかかるときは、途中経過をFAXし、出荷日前に出荷日をFAXで知らせる。
4. 支払日より早く送金があったら、お礼のFAXを入れるか、お礼のはがきを出す。

■ お礼のFAXやはがきは、全ての業務に優先する



謝

5) 感謝・報連相、お客から実行せよ

5. カタログ類の問い合わせ、お礼を書いてすぐ送る。
6. カタログをFAXする、改めて郵便で送る。
7. お客から電話が掛かってきて担当不在、必ずメモ。
8. 仕入先に無理、お客様FAXかメールを。
9. 営業先で親切に、お礼のはがきを。



歓迎される
人になる

5) 感謝・報連相、お客から実行せよ

この忙しいのにいちいち

固定給なしの、
完全歩合給

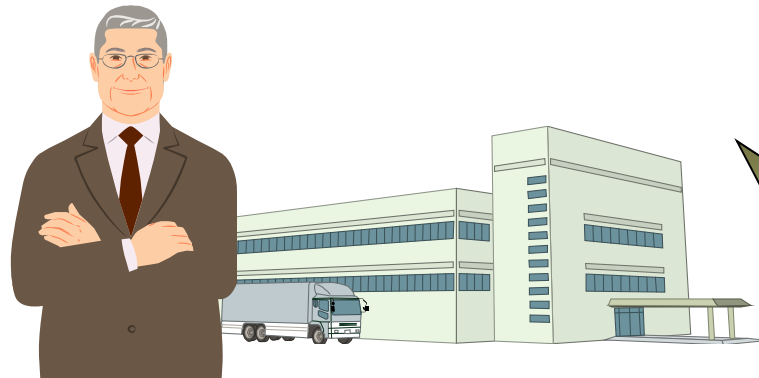


お客様の評判
で業界No1

第2部 仕事能力の高め方



会社と社員の関係とは？



労務提供＝納品

賃金受領＝代金受領

相互信頼

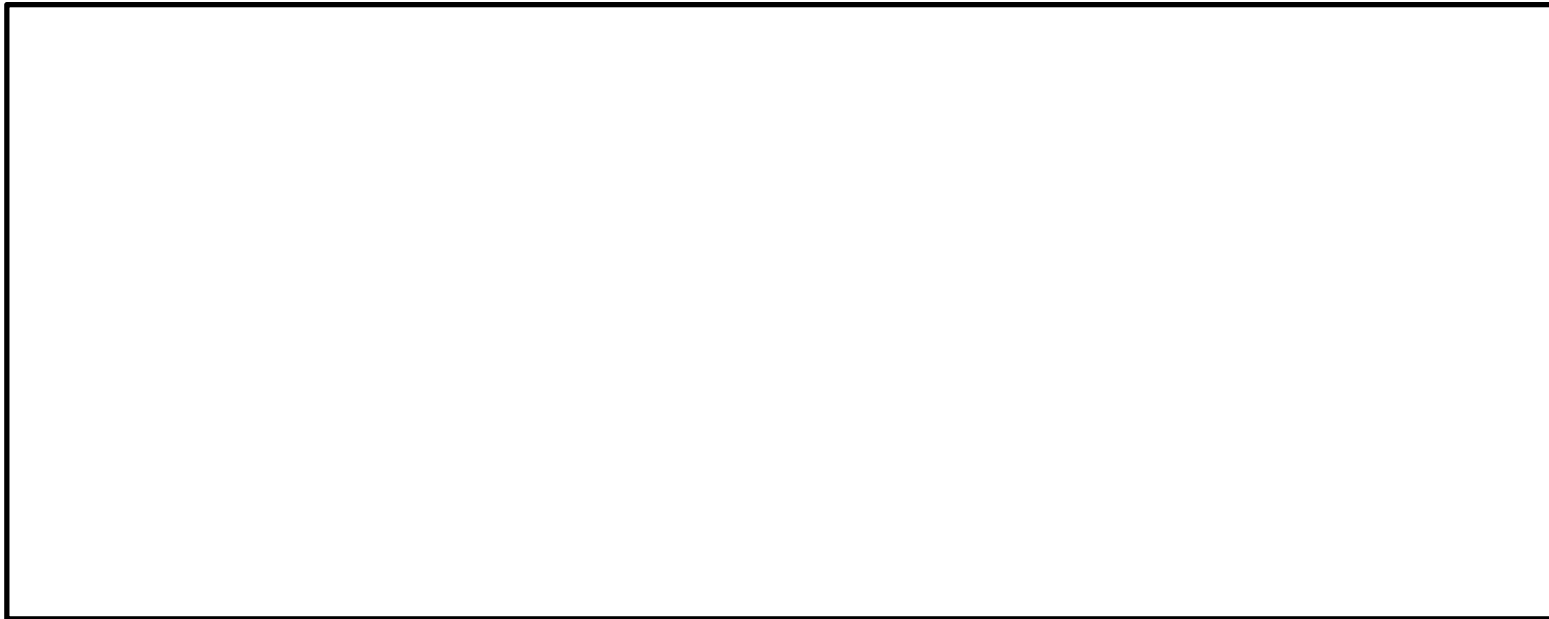
指揮命令＝注文

賃金支払＝代金支払



あなたに重要な質問

- あなたは、ここ3ヶ月間何にお金と時間を費やしてきましたか？

A large empty rectangular box with a black border, intended for the user to write their response to the question.

1) 実行力が決まる要因

- 個人の實力＝仕事時間²×質

- 電気の発熱量＝電流²×電圧

- 微分、そのウエイトが出る。

実行力＝仕事時間70%、質30%で決まる

- 成果は、時間能力と質の能力の2つで現される

- あれか、これかでなく、カケ算

1) 実行力が決まる要因

多い
仕事時間
70%
少ない

2	1
4	3



低い
仕事の質30%
高い

2) 学習効果の公式

■ 質の向上方法 (勝ち組社員の公式)

学習効果 = 素質 × 教材の質 × 学習回数

- a. 内容の良い教材を手に入れ
- b. 学習回数を思い切って多くする
- 良い教材、成長のスピードが3倍ぐらい早くなる
- 誰でも上位3%の人になれる。

3) 仕事の素質をはっきりさせる

- 仕事の素質は、学校時代の成績とは全く別。
 - a. 記憶力 b. 理解力 c. 集中力
 - d. 応用力 e. 創造性 f. 対人関係能力
- 100人中10番が実質上の中位。 10番だと上位？ そうではない。 20番は中の下。 40番は下。 60番は番外弱者(下の下)。

人の嘸を聞いて、自分より下手だネと感じたときは、自分の芸と同じ域の芸ですネ。自分と同じだナと感じた時は、相手の芸が上。うまいナアと感じた時は、月とスツポンの差があります。だからうぬぼれちゃいけません。

3) 仕事の素質をはっきりさせる

- 今の仕事のテストはないので、自分の仕事の質は良く分からない。不明。
- 人は自己中心に考える。「10倍以上高く」考えてしまう。9割の人は、10番以内にいると考える。
- 30歳迄に人より超、勝れた実績を出した経験はあるか。営業で、平均の10倍以上の実績を持っているか。
- 不明のときは、中の下と判断すると間違いがない。これが向上心を失い、不満の原因に。

4) 研究テーマの決め方

- a. 35歳迄は担当業務に的を絞る
 - 現在担当している仕事の中からテーマを決め、深く掘り下げて研究する。
 - 3年ぐらいするとひととおりの分かる。しかしこれは表面的。全体の2割～3割ぐらいで、残りの7割～8割は気付いてない。別の角度から研究を続けると、新しい発見がある。



4) 研究テーマの決め方

- 30歳からは、部下を持つことが多い。
 - リーダーシップの研究を始める。大きなテーマになるので長期計画で取り組み、良いリーダーを目指す。
 - 本業と直接関係ないものは除外する。
 - 精神世界、人格向上、趣味なども。これはとても長い年月を要する。⇒一生かけて取り組むべきテーマになる。



4) 研究テーマの決め方

■ b. 35歳からは戦略を研究

- 35歳迄の仕事は、戦術が中心。戦術の語源は古代ギリシャの、タクティコース。掃除を専門にする人。いつの間にか兵士のこともタクティコースと呼ぶように。直訳は、兵の術になる。
- 工場で物を加工するのは戦術。営業の訪問活動は、何回も繰り返すので戦術。簿記・会計も道具を使い、繰り返すので戦術になる。

資金繰り。10日……

戦術と戦略

- 戦略の語源はストラテジア。直訳は「**将軍の術**」。略は、知恵を意味。戦略とは、全体競争の勝ち方、またはそのルール、その知恵。
- 戦略には、特別な条件を満たした1位だけが使う「**強者の戦略**」と、2位以下が使うべき「**弱者の戦略**」、アベコベの全く逆さまになっている。



5) 良き教材を手に入れる

■ 質の向上対策 その1

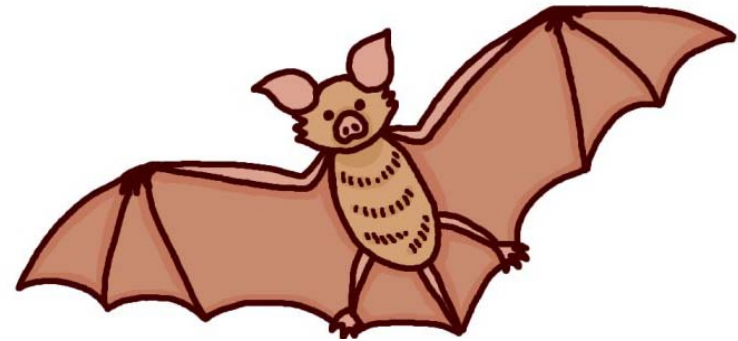
1. 本を購入 ビジネス書。特別に内容が良く、本当に役立つ本は、100冊に1冊ぐらいしかない。何回も読む。良い本は、良い本を紹介してくれる。
2. 講演会に参加する 役所、商工会議所などで開いている。休日に開催することもある。録音できるときは録音しておく。
3. テレビを録画する 教育テレビで、その人が一生かけて研究したものを45分とか1時間位で説明する。

6) 学習予算を準備する

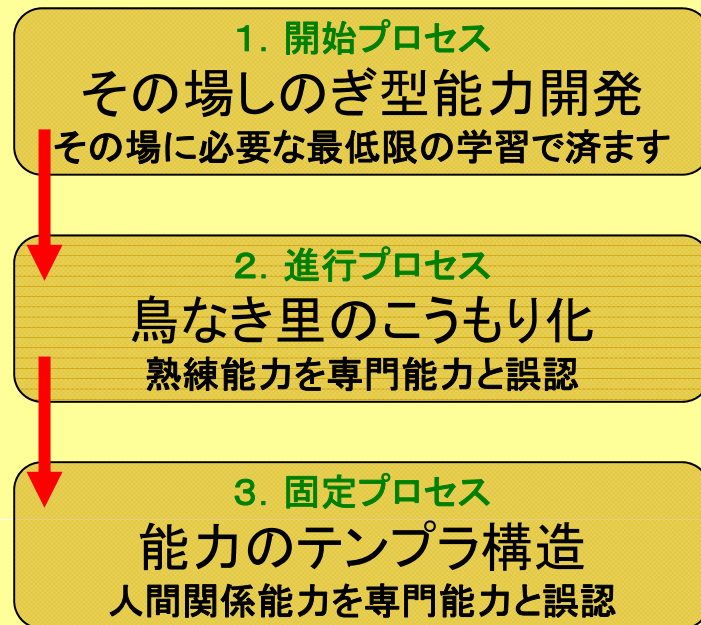
赤字社員の誕生

- 教材は人生の先行投資。
 - 手取の2%～3%。1年に、15冊買ったとする。25歳から始めると、35歳では150冊、40歳では225冊になる。
 - 車とか、趣味に金を掛ける人は多いが、能力開発に金を掛ける人はとても少なく、3%。45歳を過ぎると、大きな弱点になる。

能力の陳腐化の過程



専門能力の陳腐化



定年前
OB化

無理せず
フリして
先送り

ほどほど
仕事の
腰掛勤務

押し付けて
知らぬ顔して
参加せず

7) 学習回数を多くする

■ 質の向上対策、その2

1. 必勝の条件は3倍。4倍は圧勝になる。

- ① 素質に自信がない人が100人中3番以内を目ざすには、学習回数を3倍～5倍多くする。
- ② 1テーマで、20回、30回、50回と、量稽古をつむ。こうすると誰でも実力が高くなる。

2. 難しいものは辞書で確かめる

- ① 仕事をしていて「これはどうかなー」と感じたら、6千円以上の辞書で確かめる。

3. 主力商品の発明物語を探して学習。

- ① 商品に愛着が生まれ、仕事に自信もつく

7) 学習回数を多くする

天才
バカボン



第3部 仕事を拡大する



1) 仕事を時間を拡大する

■ 人生を公式で表すと(竹田陽一さん)

$$y = a x^2 + b$$

◆ yは、人生のレベル

◆ x^2 は、時間

◆ aは、素質

◆ bは、過去のストック

1) 仕事を時間を拡大する

貴方の過去のストックは・・・

- | | |
|----------------|------------------|
| 1. 親からの相続財産 | 5, 4, 3, 2, 1, 0 |
| 2. 親が経営する事業の承継 | 5, 4, 3, 2, 1, 0 |
| 3. 自分の学歴 | 5, 4, 3, 2, 1, 0 |
| 4. 自分自身の財産 | 5, 4, 3, 2, 1, 0 |
| 5. 価値のある資格 | 5, 4, 3, 2, 1, 0 |
| ■ 嫁さんの家からの相続 | 5, 4, 3, 2, 1, 0 |

1) 仕事を時間を拡大する

仕事の実力を高める公式

$$\text{実力} = \text{「質} \times \text{仕事時間量}^2\text{」}$$

1) 仕事時間を拡大する

- 人生を変えるエネルギーは時間しかない
 - 時間能力を高める＝時間戦略の実行
 - 実行力＝質30%、仕事時間量70%
 - 質を高めるには、それ自体に大量の時間が必要
 - 音楽、スポーツなど、量稽古で高まる
 - 仕事ができない人の言い訳の95%は、時間がなかった。

目に見え測定できる

そこで思い切って仕事時間を拡大し、実行力を強化する。

1) 仕事時間を拡大する

1. 朝、1時間早く起き、研究、段取り。

- 7時30分 仕事ができる人は、朝型多い。
- 20分を使い、1日の予定をメモに。
- 必要な書類、カタログ、備品を。他に頼む仕事も、メモに書いて渡すとうまくいく。
- 忘れものが減少し、仕事がはかどる。
- 片道20分行って忘れ物「原価社員」に。

割れ

1) 仕事時間を拡大する

2. 夕方も1時間～1時間30分(自己啓発)

休日の研究時間を加えると、年3, 200時間必勝型。 3, 700時間は圧勝型。時間能力。

3. 時間管理の条件。成功者のやり方

- a・仕事時間を人より多くする 57%
- b・時間を本業と役目に集中投入 29%
- c・時間をムダなく使う(戦術) 14%

勝ち組社員！
必勝、圧勝の時間戦略を実行

1) 仕事時間を拡大する

4. 7年続けるとNo. 1が誕生

必勝・圧勝の時間戦略を7年続けると、この仕事なら社内でNo. 1というものができる。

10年続けると地元No. 1になれる。

5. 逆もまた真なり

願望や、熱意が弱い人がいる。時間戦略を実行してNo. 1ができるとこれが自信となり、願望や熱意が高くなる。弱者の人生戦略になる。

時間戦略の実行→No. 1の誕生
→自信→願望や熱意の向上。

2) 長時間の仕事に対する反論

- 質を高めれば、時間を長くせずとも。
 - 知識・技能を高めるのは、ローテク中の //
 - 成長の速度は遅い、大量の練習時間
 - 平常の仕事と合わせ、結果として長時間
 - 独立したばかりの人が、少なく働いたら結果はどうなる？
 - 「質を高めれば働く時間を長くしなくてもいいはずだ」というのは、普通の人間では実現しない

2) 長時間に仕事に対する反論

- 80－20の法則があるではないか。
 - パレートの法則。経済的成果の8割は、2割の仕事から出ている、2割の仕事から手掛ければよい。
 - 仕事に番号はついてない。仕事の価値は、価値が高くなればなるほど見えなくなる。
 - 質が低い人が、より大事な仕事からと思ったとしても、どれが大事な仕事かさっぱり分からない。
 - 自分の質より高いものは見えない

稲盛さんの人生方程式

人生の結果、仕事の結果=考え方×熱意×能力



勝ち組社員
になろう！

“働きがい”ある毎日～勝ち組社員になろう

結果のある人生を送ろう



- 「夢」のある人には希望がある
- 希望のある人には目標がある
- 目標のある人には計画がある
- 計画のある人には行動がある
- 行動のある人には結果がある
- 結果のある人には反省がある
- 反省のある人には進歩がある
- 進歩のある人には「夢」がある



最後に.....

あなたは5年後、お客さまから何と呼ばれたい？

あなたは5年後、会社で何と呼ばれたい？

ワールドユニオンは5年後、お客さまから何と呼ばれたい？

今後のご活躍をお祈りします

ご意見、ご感想、お問い合わせは

TEL ; 0776 (57) 1380

FAX ; 0776 (57) 1370

は し は た ら き が い

MAIL;hashi@hatarakigai.co.jp

H P ;

検索

クリック!



●●●●お客様の会社がうまくゆきます●●●●

(有) 働きがい研究所

賃金(福井県の賃金相場)・退職金、就業規則、社員研修(活性化)

JR町屋陸橋を東に降りて右側、茶色いビルの2階

(福井市西開発1丁目2508野坂第2ビル201)