

「儲かる社長」と 「ダメ社長」の習慣



「最近はどういう業種が儲かっていますか？」

税理士という職業柄、このような質問をよく受けます。確かに数十年前は儲かる業種があったのかもしれませんが。これをやれば間違いないという業種もあったのでしょうか。そこで私はこのように答えます。

「経営者によって儲かるかどうかが決まってくる気がします。」

本当に稼いでいる「儲かる社長」は、世の中の景気がどうであれ、独自の工夫と行動力で売上を伸ばし、利益を伸ばして会社を成長させています。10人の経営者がいれば10通りの経営手法があると思います。100人であれば100通りです。ですが、「儲かる社長」には共通点があることに気が付きました。そんな折、私は「儲かる社長とダメ社長の習慣」(上

野光夫著)という書籍と出逢いました。今回はその書籍に書かれていることを私なりに解説したいと思います。

1 儲かる社長は泥臭く、ダメ社長はカッコいい

ん？逆じゃないの？そう思う方もいると思います。例えば営業するとき、断られても断られても決して諦めず果敢に営業を続けた結果、取引が成立することもあるでしょう。数多く断られているうちにプレゼン能力や交渉力がレベルアップすることもあるでしょう。ナニクソ魂、雑草魂が必要となる局面があると思います。

対照的に、カッコよくスマートに仕事をしようとする社長は、理想論だけで現実とかけ離れた行動をし

たり、厳しい局面にぶつかったときに壁を乗り越えることができなかつたりします。

2 儲かる社長はいつも不安を抱え、ダメ社長は自信满满

これも、逆じゃないの？と思うかもしれません。この場合の「不安を抱え」というのは「ネガティブ」ということではありません。一見「明るく前向きな人」という雰囲気でも、実は常に危機感を抱き、現状に満足していない社長のことをいいます。

儲かる社長はできることはすべてやる、という姿勢で仕事に取り組んでいます。逆に、ダメ社長は自信满满で現状に満足し、慢心から足元をすくわれる傾向にあります。つまり、会社経営に関しては、「慢心は禁物、不安は必要悪」ということが言えます。

3 儲かる社長はワンマン経営で、ダメ社長はチームプレー重視

またしても逆でしょ、という感じですね。「ワンマン経営」というと悪いイメージで使われることが多い言葉ですが、必要な場合もあります。会社が発展途上で社員が50人以下、という前提条件が付きま

この時期に社長が「チームプレー」を重んじて社員の意見をまとめようとする、意思決定が遅くなります。中小企業の意味決定の遅さは致命的です。また、リーダーシップを否定されるかもしれません。

儲かる社長は社員の話を聞く姿勢は持っていません。意見は聞きつつも自分の軸は常にブレずに持ち、経営に関する意思決定は自分の独断で行います。

4 儲かる社長は不景気をチャンスと思い、ダメ社長は不景気を嘆く

不景気をチャンスと考える社長は、変化に対応できるように戦略を練り、自らを徹底的に研ぎ澄まします。結果、その行動が他社との差別化に繋がり、利益に繋がります。

不景気を嘆く社長は、業績の悪化を時代のせい、人のせいにする傾向にあります。しかし、会社の業績が悪化するの、社長が環境変化に対応できていないことが原因であることがほとんどです。

以上、ほんの一部ではありますが、紹介させていただきました。私の経験上、数多くの創業支援をしてきましたが、現在「儲かる社長」に位置している方もたくさんいます。しかし、最初から「儲かる社長」という人はほとんどいません。つまり、自分なりの努力で「ダメ社長」を脱却することはできるということなのでしょう。



税理士法人M.U.G.E.N.
代表社員・税理士
磯崎 悠耶
Yuya Isozaki

【略歴】
昭和52年8月25日生まれ
平成12年 福島大学経済学部企業経営過程 卒業
平成21年 税理士登録
平成23年 磯崎悠耶税理士事務所開設
平成28年 税理士法人M.U.G.E.N.設立