

北九州市商業総連合会 主催 「新年講演会」
『元氣な小売商店に学ぶ』

人を幸せにする経営とは何か
～経営者・商店街を元気にする方策～

1. 前回のおさらい
2. 事例紹介

1. 前回のおさらい

1. 企業は
 - ①環境適応業
 - ②価値創造業
 - ③幸せ創造業
 - ④人財育成業
2. 人に嫌われた企業に未来はない
3. 企業の盛衰の決定権者は社員と家族

2. 人に嫌われた企業に未来はない

- ①社員とその家族
- ②社外社員とその家族
- ③現在顧客と未来顧客
- ④地域住民、とりわけ障がい者や高齢者など
社会的弱者
- ⑤株主・支援機関・地域社会

3. 企業の盛衰の決定権者は社員とその家族

- 1) 自分が所属する組織や上司に不平・不満・不信感のある社員は価値ある仕事をしない
- 2) 社員のモチベーション・幸福度の低い企業で業績の高い企業は存在しない
- 3) 社員のモチベーション・幸福度の高い企業で、業績の低い企業は存在しない
- 4) ES無くしてCS無し
- 5) 経営者の最大の仕事は社員のモチベーションを高めること

4. 1割企業に学べ

1) 2:2:6の時代

2割は景気創造型企業

2割は景気連動型企業

6割は構造的な不況企業

2) 6割の企業の言い分

①景気・・

②業種・・

③規模・・

④地域・・

⑤大企業・大型店・・

3) 学ぶべきは2割のそのまた半分の企業

①適正賃金

②適正未来経費

③適正利益 ➡ 黒字経営

④適正福利厚生

⑤適正社会貢献経費

5. 小さくても社員や顧客が殺到するいい企業

- ①長坂養蜂場
- ②徳武産業
- ③さくら住宅
- ④松川電気
- ⑤万年筆博士
- ⑥杉山フルーツ
- ⑦フタバタクシー

- ⑧さいち
- ⑨小ざさ
- ⑩最上川千本だんご
- ⑪スーパーまるおか
- ⑫沢根スプリング
- ⑬琉球補聴器
- ⑭能作
- ⑮巢鴨地蔵通り商店街

- ⑩ダイヤ街商店街
- ⑪ハッピーロード大山商店街
- ⑫その他

6. 事例紹介「続き」

(1) 長坂養蜂場

- ①浜松市(社員数40名)浜松駅から車で40分
- ②現社長は3代目(もともとは養蜂業)
- ③現在は第六次企業
- ④自社開発商品150種類(はちみつラスク、はちみつ飴..)
- ⑤年間新商品開発 5~10
- ⑥全社員での新商品開発会議
- ⑦経営理念「ぬくもりのある会社を創りましょう」
- ⑧モットーは ぶんぶんファミリーとその家族の幸せ
- ⑨モットーは 思いやりあふれる職場づくり

- ⑩人柄の良い社員集団・全社員で採用
- ⑪入社倍率10倍以上
- ⑫心温まる接客サービス(湯茶のサービス等)
- ⑬企業や担当者の都合を優先しない
- ⑭熱心な地域貢献・社会貢献(清掃・障がい者や高齢者施設)
- ⑮新聞や雑誌等への露出(情報発信)
- ⑯ぶんぶんファミリーニュースの発刊
- ⑰社員の家族へのプレゼント
- ⑱その他

(2) 琉球補聴器

- ①沖縄最大規模の補聴器小売店
- ②補聴器だけでメガネは販売しない
- ③電池切れの場合も、自宅まで吹っ飛んでいく
- ④毎朝朝礼 60分～90分
- ⑤全社員で社員の夢をかなえるイベント
- ⑥経営計画書は1泊2日で全社員が創る
- ⑦社長とは呼ばない
- ⑧顧客満足度 95%～
- ⑨離職率実質 ゼロ
- ⑩社員の平均的子供の数は 2.3人

(3) スーパーまるおか

- ① ほぼ全ての商品がPBまたはSB
- ② 日曜日が毎週閉店
- ③ 商圏は東京～新潟・長野
- ④ 客単価、数千円～数万円
- ⑤ 20名の全社員が試食
- ⑥ 人の健康に良くないものは仕入れない・売らない
- ⑦ 道路を挟んでイオンショッピングモール
- ⑧ みんなで仕入れるもの・売るものを決める
- ⑨ 情報発信
- ⑩ 新聞チラシは打たない

(4) 繁盛商店街のポイント

- ① 魅力的な個店
- ② 魅力的な生鮮食料品店
- ③ 魅力的なイベント
- ④ バランスのとれた小売商店
- ⑤ 入会率100%
- ⑥ 魅力的なリーダー
- ⑦ 魅力的な事務局
- ⑧ 情報発信
- ⑨ 地域との連携
- ⑩ 地域貢献・社会貢献

(5) 商店街

- ①砂町銀座商店街 江東区、180店舗 来外客600万人、年間イベント16回、「昭和の古き良き地元密着の商店街」
- ②巣鴨地藏通り商店街 豊島区、196店舗、来外客850万人 イベント20回、「お年寄りの原宿」
- ③ハッピーロード大山商店街 板橋区、217店舗、来外客1000万人、イベント30回以上、「一生づきあい」

7. まとめ