

## 飯島賢二の『恐縮ですが...一言コラム』

### 第154回 「自分発」型経営者の終焉??

2006.6.18

「私、社長じゃないから、できません...」、「そんなこと、経営者として当たり前じゃないですか...」。いかにも中小企業のサラリーマンらしき上司と部下、聞く気はなかったが、隣で話す大きな声が否<sup>いやおう</sup>応なしに耳に飛び込んできた。そう、ここはサラリーマンの癒しの場所、東京・新橋の居酒屋である。

当然、経営者たる社長と、そのもとで働く従業員とは役割が違う。従ってやるべきことも考え方も大きく違っている。何が、どう違っているのかは、以前当コラムでもちょっとした論争を巻き起こした。「ほりえもん事件」、「村上氏逮捕」等で、時代の旗手と思われた新しいタイプの経営者像が、いとも簡単に崩れ落ちようとしている。

何で、そうなるのか?いかにも飯島流に考えてみた。

彼らの発想の原点は、言ってみれば「自分発」、まず自分ありきから出発している。本来ビジネスである限り、そこには必ず売るべき商品(製品、サービス)があり、その向こうには絶対的消費者(お客様)がいるはず。経営者であるならば見る視点はこの「お客様」である。お客様が最大満足を得るためにどうするかを、マーケティングの究極的目標においている。であるならば、自分の都合より、お客様の動向を優先するのは理に<sup>かな</sup>適った考え方といえる。

でも、最近のバブリーな若い経営者、いわば投資的マネーゲームで短期間に巨額な富を手にする<sup>なりきん</sup>成金経営者、彼らに共通するのは恐らく「自分発」思考、自分の都合第一主義で物事を考えることに慣れ切ってしまったている。

誰が何と言おうと、俺は疲れたから休む、俺は金持っているから、休む時ぐらい俺流に贅沢に休む。自分の時間を大切にしたい、他人が邪魔する権利はない。従業員も休みたい時は勝手に休めばいい。これが多分、まかり通っているのだろう。

羨ましい、俺もこんな経営者に憧れる...<sup>ばあ</sup>場当たりのマスコミ以外、本気でこんなこと思っているお客様が、どれくらいいるだろうか。

本気で、必死に、毎日それこそ命を削りながら努力している中小企業の経営者が、いかにも無能で、馬鹿そのもののように思えてならないだろう。彼ら無能な、でも善良な経営者は、頭の中は「会社の事」、「従業員の事」、「お客様の事」で一杯であろう。恐らく「自分発」の発想は皆無とっていい。「公私<sup>こうし</sup>」という言葉で言えば、常に「公<sup>こう</sup>」である。

従業員と経営者の最大の違いの一つは、「自分発」の有無であると思っている。常に「自分発」から脱却できないのであれば、新橋のサラリーマンと何ら変わりはない。「私<sup>し</sup>」ばかりを自慢する経営者に、多くのお客様が信頼を抱けるか...はなはだ疑問だと思っている。