

理念経営物語

理念経営成功例 No.2

【真実の営業】

A社という建設会社にBという経営者がいました。Bは**経営理念**を最重要と考えて日々経営をしていました。しかし、なかなかその思いが現場で実践されず、どうすれば社員達に理念が浸透し、実践出来るのかと思い悩んだ結果、若手社員を中心とした「**理念浸透プロジェクトチーム**」を創り、彼らに全てを任せてみました。このチームのリーダーに選ばれたのは営業のサブリーダーであるCでした。Cは「どうすれば理念は浸透し、実践されるのか？」毎日毎日真剣に考えていました。そんなある日、住宅展示場にDさん（男性）とEさんというカップルが来店され、Cが接客をしました。Dさんは「家を買いたいけど、一生懸命貯金をしてきて、そのお金で頭金は出せるけど、毎月のローンについては、自分一人の収入ではとても難しい」と言われました。この時Cは、自社の理念である「**豊かな人生の創造**」を胸に、Dさんに対して、家のことではなく、Dさんの人生設計について質問をしました。「家とは人生を支える場であり、人生を豊かにしてくれる場です。家は人生そのものですから、差し障りのない程度で結構ですからDさんの人生設計について教えてくださいませんか？」と。この質問に対してDさんは、Cが**押し売りする**わけでもなく、自分のために真剣に質問をしてくれていると感じ、人生設計について話をしてくれました。その話の中で「実は今年Eと結婚します。贅沢かもしれないが、結婚を機に家を購入できたらいよいよ今日はここに来ました」と言われたのです。そこでCはEに聴きました「結婚された後Eさんはお仕事をどうされるのですか？」と。Eさんは答えました。「仕事は続けます」と。それに対しCは「お二人の収入を合わせたらローンが払えるのではないですか？」と言ったところ、EさんはDさんの顔を見ながら言いました。「そうしようよ。二人で働いてローンの返済すればいいよ！」と。この言葉に対しDさんは大変喜び「自分の力で何とか！と強がっていたけど、今の言葉は本当に嬉しかった。じゃ一緒に協力して家を買おうか！」と言いました。数日後DさんとEさんはA社を訪ね、Cと契約を交わしました。その後Cは二人の**結婚式にも招かれ**、二人にとって、まるで**人生や生活のアドバイザー**のような存在になり、5年経った現在も個人的な付き合いをしているそうです。A社とは言えば、このCの**営業実践**がキッカケとなり、**理念経営実践企業**へと進化して行き、現在ではCはB社長にとって掛け替えのないNo. 2となっています。

解説

机上で理念実践法を考えるよりも、常に理念を自分の胸において、日々考え、実践していくことによって理念経営は実践されるものです。また、理念とは頭ではなく、体と心で感じ行動することで実現出来るものです。

理念経営論とは、

根本にある理念に基づき、ビジョンに向かい、木（企業組織）は成長していく。それが理念経営論です。

根をしっかりと伸ばすことで、木は成長します。

理念経営論は、

- ①本質的経営＝理念創造・実現経営
- ②夢実現経営＝ビジョン創造・実現経営
- ③実践的経営＝全社員自立・実行経営

以上、3つの柱から出来ています。

