

『私の考動する商売』



東北醤油株式会社
代表取締役専務 佐竹宏明

1 我が^{あきんど}商人人生観

私が商人になったのは10年前です。10年くらいでこんな事を書かせていただくのは恐縮なことです。お読みください。私が商人であれば、その考動全部がより多くお金の入ってくる方向に向かって『己を改造』して行く。そうでなければ商人にあらずと思っております。

挨拶にしても、「ありがとう」「ごめんなさい」の言葉にしても、また、自分の仕事、社員の方との関係、納入業者様との関係、そのほか縁を結んだすべての人との関係にしても、お金の入ってくる方向に向かって「努力する気力」がなければさらに商人にあらずと自分に言い聞かせております。

商人であればこそ「この関係する和」に際限のない夢を抱ける、しかもすぐに結果が出る。だから私は商売が大好きです。

際限のない発展は、己の喜びであると同時に相手様にも喜んでいただける事の「中にこそ」あります。「夢は高く大きく」たった1回限りの人生、商売こそわが最高の職業なり、これが私の^{あきんど}商人人生観です。

2 銀行さんにお金を貸せないといわれてから学んだ事

① 社員の方との関係

何のために働くのか？生活をより多く楽しむために働きます。お金だけのために働けば、騙してでもと思う気が起こります。そうであれば商売は継続できなくなります。ましてや発展など望めなくなります。

5年前、忙し過ぎて3か月程24時間交替になってしまったことがありました。その時、ご家族の方より「家庭が壊され

る」「お母さん会社をやめてくれ」と言う声が他人を通し聞こえてきたのです。

ここで教えていただいたことは、売れるからといって「自分のために人を使うな」と言う事でした。「売れば売れるほど社員の方も喜び、ご家族の方も喜び、会社も喜ぶ」、この「全部」に適ったやり方でなければ発展する商売にあらず、ということでした。この時から週休2日制を目指しました。「より発展する会社を作るために」、会社で大切な人は家庭でも大切な人、幸せな家庭を作っていたければ、その心が仕事にそして製品に返ってくると考えました。最初は隔週週休2日制を行い、結果を見ること1年半、その後週休2日制としました。

この結果とは、売上の伸びと継続性、お客様からの苦情の回数、そして社員の方の笑顔の時間と機敏な仕事、さらに業務改善提案件数でした。

② 納入業者様との関係

本当に困ったとき、一番先に助けてくださったのが、納入業者様でした。2年前、商標権の問題で大手メーカーと訴訟問題が起こり、負ければ多額の経費増となる出来事がありました。この時、すべてのこととお話し、すぐにご援助を下さったのが納入業者様でした。ご援助いただけるのも、いただけないのもそれまでの己の行い次第と悟りました。日々ご恩返しを忘れないお取引こそ真の商売なり、と

この出来事から学びました。

③ お客様との関係

やる前に人を選ぶな、やった後で人を選ぶ、報いのある人に尽くすも一日、報いのない人に尽くすも一日、報いのある人に全力をもって尽くす、お取引はこちらからは求めない、求められただけでもお取引はしない。

当社とお取引をしているお客様、または納入業者様のご紹介があって初めてお取引をします。

なぜなら、お取引をするからには、紹介して良かった、取引して良かったと思っただけの確信に立ち、しかも、全力をもってその恩に報いる決心をしているからです。また常に失敗を恐れているからでもあります。「損をする信は、信にあらず、得をする信こそ真の信なり」伊達政宗公のご遺訓を商人である私の心の支えにしているからです。

この小さな私の心を未熟であるが故の心といつも反省し、申し訳なく思っております。

このような考えは、8年前、「味どうらく」を発売して間もなく、銀行に「お宅の会社には1円も貸せません」と言われてから今日までに得た商売の「コツ」なんです。

今ではあの時のあのお言葉が私の商人としての宝になりました。

常に発展を目指し、同時に不安を探

経営随想

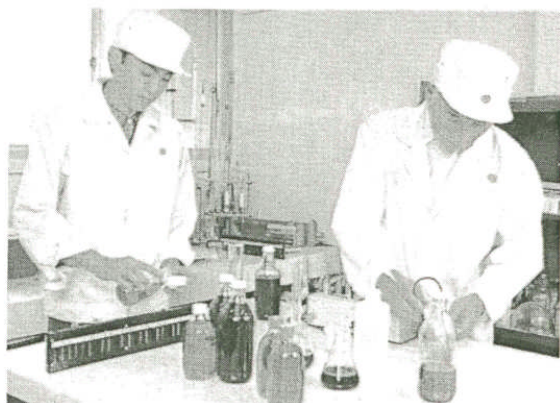
し、それを克服してから前進する、この「間」がとれるようになりました。当時の支店長様にいつも感謝しております。

最後に、自分の考動が喜ばれているかいないかは、すべて毎日結果に出ています。待つことなく1日1日の結果に聞く自分であらねばと覚悟いたしております。私は今とても幸せです。

専務の身でありながら経営の大部分をお任せくださる社長に感謝しております。また、10年間を振り返る「時」「場」をご提供下さった皆様にも感謝申し上げます、ペンを置かせていただきます。

本当にありがとうございました。

合 掌



新商品開発



工場全景

会社概要

- | | | |
|---------|--------------------------|--------------------------------------|
| 1 社 名 | 東北醤油株式会社 | 10 経営理念 |
| 2 所在地 | 仙北郡神岡町神宮寺
字本郷野 102 番地 | ① 挨拶は商人の基礎なり、挨拶出来ずんば商人にあらず |
| 3 電 話 | (0187) 72-2020 | |
| 4 代表者 | 代表取締役社長 田口隆成 | ② 納入業者に売って良かった、お客様に買って良かったと言われる仕事をする |
| 5 設 立 | 大正9年8月 | |
| 6 主な取扱品 | 万能つゆ「味どうらくの里」
「かくし味」 | ③ ありがとう、ごめんなさいは自己活躍の源泉なり |
| 7 資 本 金 | 160 万円 | |
| 8 従 業 員 | 41名 | |
| 9 年 商 | 5億6,000万円 | ④ 恩返し of 行動なくんば、感謝にならず |