



スマイシアHD株式会社 代表取締役会長
アサヒグローバルホーム(株) 取締役会長
ゴールドトラスト株式会社 取締役会長
ゴールドエイジ株式会社 取締役会長
文/久保川 義道
text:Yoshimichi Kubokawa

スマイシアグループの『V字回復』

全ての「会長のひとりごと」がWEBで読める！

『くぼかわよしみち.com』毎月20日更新！！

くぼかわよしみち.com 検索



私の今一番の悩みは、グループの売上は上がっているのに経常利益が下がっていることです。私は売上や利益を目的で会社を経営する考えは全くありません。しかし売上が上がっていると普通はそれに合わせて自然に利益が上がってくるのが当然なのですが、それが逆に下がっているのです。これは何かがおかしいと私は考えています。さて何がオカシイのでしょうか…。

社員さん私も一生懸命に働いていますが、相変わらずお客様第一で心を込めて仕事をしています。新しい事業や新しい商品の研究や開発も活発に行なっていますし、無駄なお金も使っていないです。なのになんで利益が下がっているのでしょうか。それがずっと分からなかったのです。しかし今やつとボンヤリとではありますがその原因と理由がはつきりと分かりかけていました。

先輩の社長さんが言うのには、『300億のカベ』はなかなか越せないよというお話でした。2022年12月で269億円売上。2023年12月で280億円売上(予定)そして来年の2024年12月には300億円売上を越えるか越えないかのギリギリのところですよ。売上の伸び率も下がっていて、300億のカベの前でウロウロしている

のがスマイシアグループの良くない現状なのです。さてどうすればいいのでしょうか…。

正直言つて、私はこの2・3年、過去にない程の経営の努力をしているはずなのに、今までの様な成長軌道に会社を引っ張っていくことができません。今までとは全然違う経営の難しさの感覚を身にしみて感じています。こんな難しい経営をしたことがないというのが本当の気持ちです。ですから先輩社長が言われる、300億売上のカベはなかなか越せないよという言葉が耳にこびりついて離れないこだわりになってしまっています。

しかし私はどんな問題も必ず越せると信じて疑わない人間ですから、必ず300億のカベを無理をしなくても越える方法があると思っています。無理をして越えてはいけません。それでは売上増を目標にしている経営ですから、正しい経営ではないと私は考えています。あくまで売上は上がっても下がってもいいけど、無理しないでいつもの努力で自然に簡単に300億を越えたらそれでいいのです。そして利益も自然に上がるのが正しい経営であつて、利益を下げて無理に売上を上げようとすると会社もありませんが、私はそれは絶対にしては

ならない経営だと考えています。

問題を整理すると①今までの努力で無理をせず自然に300億売上を越えればいいね。②無理しないとできないのなら、300億売上にこだわることもなく、300億売上を越えなくてもいいねです。③しかし必ず無理をしないで300億売上を越える方法はあるはずだと信じている自分がいる。④しかし何年も考えて実行してもどうすればいいのかが分からない、という問題だけが残っている。⑤で、私はどうすればいいの、何を実行すればいいのかがずっと分からなかった、ということでした。

今やつと1つの答えが出ました。今までの努力を続けて、無理をしないで仕事の仕方をガラッと変えてみようと思います。専門用語で言う『機能別組織』が今の現状ですが、これだとお客様のところまで商品やサービスが届くまでに「ブチブチ」と「ビジネスプロセス」が分断されています。具体的には建設でいえば営業・設計・工事が別々にももの凄く努力して頑張っている、トータルでは誰も責任をとらずにお客様にご不便やご不満を与えているのです。

これからは「組織」を変えて、小規模な「連携組織」にして会社経営を行います。さて上手くいきますでしょうか。

わく
わく

夢ニュース

waku-waku yume news [スマイシアHD]

2023 | No.130

October

10

スタイリッシュなデザインで統一された戸建てタウン

敷地内 戸建て11棟(2LDK~3LDK)

外観は素朴な風合いでナチュラルな意匠とし落ち着いた街並みを作っています。
周辺は閑静な住宅街となっていて子育て環境が良いと喜ばれています。
穏やかな時間を大切に過ごせ、家族の笑顔が溢れます。