利は元にあり
数字は目標ではあるが目的ではない

皆様、新年明けましておめでとうございます。

先期、四十八期は三十五億円の目標には届かなかったものの、三十四億六千八百万円の売り上げを上げる事ができました。勿論、この数字は過去最高であり、第四十一期の二十五億六千五百万円から比べますと、七年で九億円の増となります。

当社がこのように急速に成長（復活）したのはなぜでしょうか。それは私たちが目先の売上にとらわれずにきたためです。数字は目標にはなりますが目的ではありません。私たちは数字のために仕事をしているわけではないのです。

売り上げだけを上げるのなら簡単です。安値受注をすればいいのです。利益を上げるのも簡単です。仕事の手を抜けば良いのです。私がこのように言うと、大方の人は否定します。しかし、今私の言ったような事をもっときれいに、あるいはもっと間接的に言っているだけではないでしょうか。きれい事なら誰でも言えます。

覚えている方もいると思います。今から十二年前、私は良いものを安く売る事で競争を勝ち抜くと申しました（さわや か九七、九八号）。多くの方はその時は話として聞き流したかもしれません。なぜならそれは当然すぎる話であるとともに、あり得ない話でもあるからです。

当然すぎるとは、良い物を安くすれば当然売れると言う事です。あり得ないとは、それでは採算が合わない、企業として成り立たないという事です。

しかし、それが実現できたという事は私たちのビルメンテナンス業に、無駄があり、改善の余地がたくさんあったからです。ちょっと気を利かせて、すこし考えれば出来る事がたくさんあります。それが出来ないという事は固定観念にすぎないのです。私はそこで清掃作業の無駄についてのべました。同じところを二度拭く、不必要な洗浄をおこなうなどです。それをやめれば、当社が赤字を負わなくても、お客さんの出費を下げる事が出来るのです。

多くの人は、その人が今立っている場所から先を見ようとします。しかし、現実は様々なしがらみや、自分たちの作ってきた実績が自らの周りに林立し、先の見通しを妨げています。実績や経験の多い人こそ先が見えない事がたくさんあります。また、誰しも自分の経験を疑いません。

ちょっと視点を変えて、あるいは今の場所からちょっと外れて見てみる事も必要です。その時は「自分のビルだったら

代表取締役社長
鈴木英介



どのような管理をするのか？」と書いたはずです。やはり、安い方が良いし、無駄な事はしたくないのです。では、なぜそれを顧客に説明して来なかったのでしょうか。その理由は売り上げが減るからではなかったでしょうか。

日本の多くの企業はこのように売り上げ至上主義でやってきたのです。また、利益は売り上げに自然についてくると思っています。

これに対して、この七年の、いや十二年の私たちの実績は当社の方針の正しさを証明していると思います。「利は元にあり」と言います。利益はお客さんからもらうのではなく、自分の仕事の改善の中にあります。そして、正しい事は解ってもらえます。問題は私たちがそれを言う勇気、やる勇気があるかどうかです。

この十年、当社の形は大きく変わってきました。なにより、人数が四十パーセントも増えております。売り上げが三十五パーセント増なのに、人が四十パーセント増えておかしいとお思いかもしれません。でもこれは短時間の方が増えたためです。良いものを安く、そのために無駄な動きをしない、無駄な人を張り付けないという方針の元、短時間化が図られております。

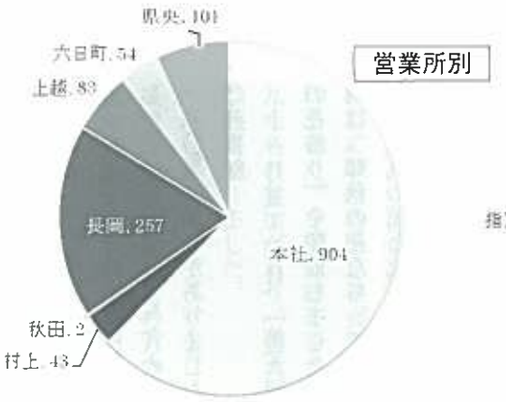
去年十二月一五日の数字になりますが、当社の人員は一、四四四人でした。これから年末にかけて六日町営業所で季節の人が増えてきます。内訳はグラフのようになります。過去にはなかった指定管理という人が増えております。

このグラフのように、今後は清掃、サービス、指定管理、警備、設備、マンションの六部門を縦軸に、本社、村上、長岡、上越、六日町、県央の六営業所を横軸として組織を整備していきたいと思います。

本年、二〇一一年はさらなる飛躍の年にしたいと思います。また、皆で力を合わせてまいりましょう。

（「分業とコミュニケーション」は次号）

営業所別



業種別

