

# Management Viewpoint

## 『魅力ある会社づくり』

企業の環境が厳しい中で、成長する企業、安定的に好業績の企業は、顧客満足 (CS) の高い会社である。また、その前提として、社員満足 (ES) も高い。

魅力ある会社の第一の条件は、経営者が魅力的であることだ。とくに中小企業の場合は、経営者に起因するところが大きい。筆者は仕事柄、多くの経営者と接する機会があるが、魅力ある経営者には「若さ」がある。

この「若さ」とは、事業への「志」「情熱」「バイタリティ」などから来るものだ。

もう一つ、経営者の魅力は「包容力」である。自ら事業を立ち上げ、一代で一部上場企業にまで躍進させた社長に接すると、必ずと言って良いほどに、大きな「包容力」を感じる。この「包容力」とは、自分に対する徹底的な厳しさと他人に対する寛大さ、温かさから生まれるものだ。つまり人間の器の大きさである。それが強烈な求心力であり企業の魅力でもある。

第二の条件としては「会社の将来性」だ。就職希望者は、履歴書の応募動機の欄に、決まったように「貴社の将来性」と書く。自分の人生を託す会社に「将来性」がなければ、誰も応募しないだろう。別の言い方をすれば、「将来性」のない会社には人材も集まらないということである。

では、会社の将来性は何によって判断するか。そのための指標として、一般的に「収益性」「生産性」「安定性」などが考えられる。しかしこれらの指標は、会社が過去に打った戦略の結果であり、その企業の将来を保障するものではない。企業の魅力とは過去にあるのではなく、今後の「成長性」にあるものだ。

企業成長力の要になるものは、事業開発投資・商品開発投資・人材育成投資などの戦略的先行投資ができていくかである。成長する会社は、事業開発・商品開発費として売上高の2~3%、人材育成費は人件費の2~3%を予算化して、計画的に実施している。

社員が会社に不満や不信を抱いて、お客さまの期待に応えられるわけがない。顧客満足 (CS) の実現を望むなら、社員満足 (ES) を優先し、魅力ある会社作りを目指していただきたい。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター (無料)」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら [http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail\\_magazine/index.html](http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html)

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて©タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

## 現場から得た“経営戦略の手法”を“生の声”でご提供！

### FCC REVIEW



100年先も一番に選ばれる会社を志す経営者へ送るエグゼクティブ総合戦略誌。  
優秀企業のビジネスモデルや、成長産業の特集など幅広く価値あるコンテンツを  
ご提供いたします。

**年会費：24,000 円 (消費税別)**

配信日：毎月1冊 年間12冊配送 / A4判 84ページ

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。

### お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
ご住所	〒		
TEL		配信先 FAX	

### お問合せ

(株)タナベ経営  
マネジメントパートナーズ本部

TEL :06-7177-4006  
FAX :06-7177-4026

**FAXにてお申込下さい**

「個人情報のお取り扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー (<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>) をご覧下さい。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物のご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。