

社員の皆様へのメッセージ

株式会社 イナテック

代表取締役社長 稲垣良次

2022. 7
No.347

脱皮できないへビは死ぬ

大和ハウス人はこう考えてこう進もう

MCC社長 前田昌秋氏より

— 販売なくして企業なし —

“販売” ということは、単に営業社員だけの仕事ではない。

社員みんなで一致協力して売らなければならない。(全員営業たれ)

— 今日の企業の繁栄は明日の没落 —

燃料革命と言われた燃料の変、石炭と石油、天然ガスなどの気体燃料から、太陽へと変化する時代、新しい時代に新しい方向に進まなければいけないのに、古いものを持っていては、企業の繁栄はおぼつかない。その古いものを突き破り、新しい方向に進まなくてはならない。

新しい考えをもって“道なき道を付けて進んで行く”。変化激しい世界に生きるためには、過去の経験に頼りすぎてはならないことを常に認識して欲しい。

— 全員営業たるべき心構え —

1. 今の自分の課は、どれだけの売上が上がっているか？
 2. 利益率(原価率)はどうか？
 3. 製品の進捗状態はどうか？
 4. 毎月(毎日)の売上はどれぐらいあるか？
 5. 支払いすべきお金はどれだけか？
 6. どの現場には誰がついているか？
 7. 営業関係では「どの方向に誰が、どういう手段で、どの程度くいこみに成功しているか？」
 8. 相手企業の主要な人物は誰か？その契約の可能性はどのくらいか？
 9. 部下の給料、家族の状況は？
- 一流の会社(大和ハウス)の考え方(営業は厳しいですが、それでも常にやりとげてみえます。現在、営業の指導をMCCの前田社長より指導を受けていますが、このような大和

ハウス魂がベースにあることを認識しましょう。

『脱皮しないへビは死ぬ』

利他工房の役割

先月号で『イナテックソーシャルデザインプロジェクト』の企画の説明をさせていただきました。そのプロジェクトの事務局としての役割を果たしてくれているのが利他工房(加藤さん・堀井さん)なのです。

その利他工房の岡田・稲波先生の指導の中で、イナテックグループをどんな会社にならなければならないかの議論の一端を紹介します。

“社員の「やりたい」を拾い上げるのも利他工房の役割。

自主性を持ってやりたいことを声に出している人をつぶしてはならない。声が上がるとよくなってきたのも立派な変化。

これを機に「言ってもムダ」という空気をなくしていきたい。

先々は会社(イナテック)として、そういった声が拾える「仕組み」になるといい。

イナテックグループから新規事業が生まれ
ていく会社にするためには

1. 土壌(体制・教育・地力)
2. 種(アイデアや想い)
3. 空気(言い出しやすい雰囲気・やりやす
い社風)

この3つが必要で、いきなり種だけを落とす
ても芽吹かないものである。「空気」の醸成の
ために、考えて、仕組みとして実装していく
必要がある。1. 土壌 2. 種は、今取り組
みつつあるので、3. 空気も遠からず整備して
いかなければならない。”

以上のようなことを利他工房・総務チーム
として只今議論を重ね推進していますので、
皆さんの御理解と御協力をお願い致しま
す。

菜根譚後集

七八

樹木至歸根、而後知華萼枝葉之徒榮。人事至蓋棺、而後知子女玉帛之無益。

草木も(秋になって落葉して)、根ばかりになってみて、花や枝葉が一時的な繁栄であったこと
がわかる。(同様に)、人事も、棺おけのふたをする時になってみて、子どもや財宝がなんの役に
も立たないことがわかる。

