

7/31(土) まいど! 倫理号です。7月もアツク之う向かいた。我々も今年2月●に引越して

今更火印にいて。商品、工具類 名称にレキ「ズ」キツは「ハ」

現象 どの時-道具が良かたうな。年度 2021. 7. 31~8. 6

今週の

倫理

この現象をいかに捉えよべきか  
7月のテーマ | 万象我師 考えよ!

1240号

幸せ心にアト-息

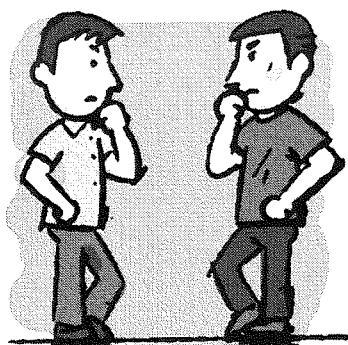
S氏が代表を務める機械工具の商社は、社内の倉庫に大型の工作機械からネジ一本に至るまで多くの在庫を保管しています。棚卸しの時期には、全社員を動員して、在庫整理を行いますが、ここ数年、消耗品である切削工具の在庫がほこりだらけで積み上げられていたのです。

S氏が富士高原研修所で、経営者倫理セミナーに参加した際、「物はすべて生きています。生命をもっている。物を粗末にしたり、しまいこんでいると、良い商いが出来ない」という話を聞きました。そこで、会社に戻ってから、「倉庫の整理と在庫品の一掃セールをしよう」と決意したのです。すぐに、全社員を招集し、棚卸しに合わせ、倉庫の清掃と在庫品の整理に取り掛かりました。

そのタイミングに合わせて、得意先のA社の工場長より「在庫を確認していただき、もし型番の古い切削工具があれば、至急、納品してほしいのですが、可能でしょうか」との連絡が入ったのです。

というのも営業担当者が、A社に切削工具の納品に訪問した際、工場長より「先日、お持ちいただいた同じ型番の新品サンプルも良かったのですが、実は、作業のしやすさにおいては、旧式型番の切削工具の方が使いやすい」と言われたのです。

この注文中に「大きなヒントがある」と確信したS氏。在庫商品の価格を大幅に値下げすることを決め、全社を挙げて倉庫に積み上げられていた切削工具のほこりを取り払い、再度、袋詰めし直して、売り出した



## お客様の声に耳を傾け すべての現象を 良きことと捉える

のです。そうしたところ、数百万円の売り上げとなり、思いがけない利益を得ることになったのです。

「商品が家に入る時は、家族の人が帰って来たように、またお嫁にでも来たように、よるこんでむかえます。そして倉庫に積んで置くときも、決してじゃまなく思ったり、やっかいがったりせず、大切に保管して宝物のように大切にいたします」

〔サラリーマンと経営者の心得〕

S氏は、ある得意先のベテラン旋盤工のお客様もずっと以前に、「切削工具は旧式型番の方が作業効率が上がりに、使い勝手が良いので、製品の仕上がりが違ってくるので」と言っていたことを思い出しました。自社の都合を最優先して、お客様が本当に必要としている商品を確認せず、新商品ばかりを売ろうとしていたことを反省したのです。

お客様の何気ない言葉を聞き逃すことなく、目の前で起こりうるすべての出来事は、〈自分に必要不可欠な教えである〉と捉えることが大切です。自社の取り扱う商品の種類、用途、性能、原材料、価格など、あらゆる知識を習得することは、商品に対して愛着を持つことに通じます。そうした愛着のある商品は、販売成績に良い影響を及ぼすはずなのです。

お客様の声に真摯に耳を傾けることは、仕事をすすめる上での基本です。今一度、お客様が心から望んでいることを素直に聞き入れて、職務に邁進してまいります。