



## 永く愛される会社

ビジネスファームサカモト 代表  
中小企業診断士

坂元雅子



OMA

女性経営者シリーズ

ここ3~4年、二代目社長・後継者様から企業の方向性についての相談を受けることが多くなっている。

その理由としては、私が二代目よりも少し上で年齢的にも近いということもあるが、共通しているのは、その強い危機感である。

社歴40年以上の繊維関連企業が多いこともあり、この10年間は急激な価格低下等の経営環境激変により、多くの企業が収益悪化を経験しておられる。一部の先端分野を除き、ニーズは無くなりはないものの、明確な差別化が難しい繊維の世界にあって、現在まで生き残っていることこそが、初代が築いた何らかの独自性があるからなのだが、その創業者も新たな方向性を示せないまま事業承継せざるを得なくなっておられる。こうした最悪の状況で社長になるため、「二代目としていかに生き残るか」に行き詰まり相談に来られることが多い。

その際に、支援者として私が心掛けているのは、「成長させる方策を提示すること」ではなく、『「良い企業さんだなあ」と皆が思えるには、どのような取り組みをすればよいか』ということである。下記2点を一緒に考えることで、皆で（後継者・従業員も含め）方向性を見出せることを大事にしている。

### ①自社の強みの再認識

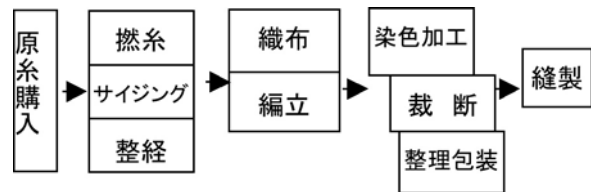
- ・どんなに売上を下げてもお客様があるからこそ存続できている。真の自社の強みは何か、どこが支持されているのかを再認識する。
- ・良さをベースに展開することで、弱さを駆逐することを考える。

### ②企業文化＝どのような企業になりたいか

- ・繊維は現在でも、その製造工程は多段階で複雑である。その中で時間と労力を必要とする製品開発が行えているのは、仕入先の協力と得意先との信頼関係に他ならない。その協会社・信頼関係こそが財産と位置づけ、二代目として全社で関係維持と再構築に臨み、志を高く持つこ

とがベースになると伝えている。

《繊維産業の製造工程ごとの分業（多段階）化》



最後に、私のつたない経験からではあるが、「良い企業」「永く愛される企業」には共通点があると感じている。これを心に私自身も襟を正し謙虚に、永く愛される企業を目指すお手伝いをしたいと考えている。

### ①従業員が「社長が好きだ!」と思っている

- ・私自身、サラリーマン時代、社長が大変好きであった。給料・待遇のみだけではない関係づくりの象徴的な言葉ではないだろうか。

### ②「感謝」し「感動」を提供することが理念になり浸透している

### ③コミュニケーションが取れて活気がある

### ④差別化より独自化が大切と考えている

### ⑤朝礼や会議が参加者全員発言型で「感動提供」をテーマにしている。

### ⑥当たり前のことができる

### ⑦自発的に考え、動ける社風である

### プロフィール

- 1984年 服飾雑貨バイヤーとして従事。
- 1995年 中小企業診断士（通産省登録）取得
- 1996年 ビジネスファームサカモトを設立
- \*小売業・卸売業等のマーケティング戦略、経営指導、教育訓練、講演等を実施。
- \*（独）中小企業基盤整備機構にてチーフアドバイザーとして販路開拓支援に従事。企業状況に応じたきめ細かな支援をモットーとして活動している。