

株式会社A

設立：2005年4月

代表取締役社長 鈴木 一徹

本社所在地：京都府京都市中京区

事業内容：生活雑貨、デザイン家電の企画・卸売事業

企業理念：「日々の暮らしに、少しの彩りと驚きを」

社長の人物像について

代表取締役社長 鈴木 一徹（すずき いってつ）

カリスマ的な営業力で会社を一代で築き上げた、叩き上げの経営者。

情熱的で社員からの信頼も厚いが、判断の基準は「直感」や「肌感覚」を重視する傾向が強い。

細かい数字やデータ分析に対しては苦手意識があり、**「現場の感覚が一番正しいんだ」
**が口癖。

非常にプライドが高く、特に外部の人間から経営のやり方を直接的に否定されたり、上から目線で指摘されたりすることを極端に嫌う。一度へそを曲げると、合理的な提案であっても聞く耳を持たなくなることがある。

担当会計士からのコメントと「お付き合いの心得」

担当：佐藤会計事務所 佐藤 健太

コメント

株式会社A様は、鈴木社長の卓越したリーダーシップの下、力強い成長を続けておられます。特に、大阪支店・福岡支店が叩き出している高い収益性は、同社のポテンシャルの高さを明確に証明するものです。

一方で、今回の分析で明らかになった通り、売上規模が最大の東京支店の収益性改善が、企業が次のステージへ飛躍するための最重要課題であることも事実です。この点を放置することは、将来的な資金繰りの悪化や、成長の鈍化を招くリスクを内包しています。

鈴木社長は素晴らしい経営者ですが、数値データに基づく客観的なフィードバックには、時に感情的な反応を示されることがあります。しかし、それは会社を誰よりも愛する情熱の裏返しでもあります。この特性を理解した上で、建設的な対話を進めることが我々の責務だと考えております。

鈴木社長とうまく付き合うための「3つの心得」

鈴木社長へ分析結果を報告し、前向きなアクションに繋げるためには、以下の点にご留意いただくことを強く推奨いたします。

心得1：報告は必ず「経理部長」を通すこと

社長は、信頼する社内の人間、特に長年連れ添った経理部長の意見には真摯に耳を傾けます。我々のような外部の人間が直接、特にネガティブな情報を伝え、強い拒否反応を示される可能性が非常に高いです。まずは経理部長にデータを共有し、事実を正確にインプットした上で、部長から社長へ伝えてもらうのが最もスムーズかつ安全な方法です。

心得2：提案は「問いかけ」と「選択肢」で

「東京支店は問題です」「こうするべきです」といった断定的な表現は絶対に避けるべきです。

「社長、大阪支店がこれだけ利益を出せている理由は何だと思われますか？この成功を東京でも再現するには、どんな方法が考えられるでしょうか？」

というように、社長自身に考えさせ、答えを導き出してもらう形式が極めて有効です。我々はあくまで「判断材料」を提供するサポーター役に徹し、最終的な意思決定は社長自身が行った、という形を作ることが重要です。

心得3：現場（ゲンバ）への敬意を忘れない

社長の信条は「現場第一」です。データを提示する際は、

「現場の皆さんの努力は本当に素晴らしいです。そして、このデータを見ると、その努力をさらに大きな成果に繋げるヒントが隠されているかもしれません」といった