

店長 くろだのきまぐれコラム

【うちの会社は予算がないけど、なんとかなるさ～？】

うちの会社には、創業当時から予算というものがありません。理由は、私が若い頃勤めていた会社でのノルマに追われるストレスを、今のスタッフには味わってほしくないからです。

当時勤めていた会社で私は営業職でしたので、当然ノルマに追われる毎日がありました。

新人だった私は伸び率も高い時期ですので、毎年昨年比120%ぐらいは平気で予算を組まれていました。年々膨らむ予算に立ち向かいながらなんとか頑張りましたが、その月の予算に到達したら売り上げを上げる事は止めて、翌月度に回していました。

予算の低い2～3年目はこのように来月度の為に貯め込むこともできましたが、5年ぐらいしても相も変わらず前年実績に120%掛けられていましたので、当然予算に届かない月度も出てきます。次第に予算に対するプレッシャーも上がって来て、強烈なストレスを年中抱える様になってしまいました。

そんなサラリーマン時代でしたので、会社を始めてからはスタッフに対して同じような事をする気には、なれなかったのです。

このような弱腰の私が始めた会社ではありましたが、ありがたいことに創業して15年経過しました。その間、コロナ禍に一度だけ昨年割れはしましたが、それ以外は前年割れしたことはありませんでした。

前年割れが無いので、当然ですが赤字になる事もありませんでした。

ということで、どうやら予算の無い事にも何かメリットがありそうなので少し考えてみました。

①何といっても営業担当者の抱える”強烈なストレス”が無くなります。

②売れる時に売らずに、翌月度に持ち越すことによって生じる”機会損失”が無くなります。

例えば、その時なら買っていたお客様がしばらくしたら冷めてしまい買わなくなったとか、知らぬ間に他社に取られてしまうかもしれません。

③予算にあと少しとなると営業担当者の都合による一方的な売り込みによって顧客に対して不信感を与えてしまいますが、そういう事が防げます。

④スタッフは売上をためたり売り急いでいることが無くなりますので、「心の余裕」ができます。

その心の余裕から「長い期間のお付き合い」というものへ大きく視野が広がり、スパンの長い営業活動へと変化していきます。

⑤これらの事を大切に継続する事により毎年「リピート」して頂けるお客様が増えれば、最終的には営業する必要はなくなります。

これら効能は私の空想であり「こうなったらいいな～」という願望でもあります。予算を立てない事によって本当にこのようになるのであれば、Z世代には大歓迎されそうですし、これから時代にはもしかしたら合っているかもしれませんね。

スタッフ紹介

守山 絵里子 Eriko Moriyama

【所属】営業部 デザイン担当

【得意なこと】植物を育てる事

【趣味】インテリア

去年の10月に入社しました守山です。不慣れなことばかりですが、人も仕事内容も楽しい職場で、毎日楽しくお仕事させていただいています。

先輩方を見習って、お客様に喜んでいただける仕事ができるよう日々勉強していくと思っております。

どうぞよろしくお願ひします！

家事と育児と新しい仕事に日々奮闘中！細かいところまでひとつずつ確認しながら、丁寧に仕事を進めてくれています。



社内でのひとコマをご紹介

ナゾの小ネコ部屋

我が家のペット自慢
吉岡家編

今回は当社製造部で検品を担当している吉岡のかわいいハムスターを紹介します。

名前：ルー（7ヶ月）

種類：ジャンガリアン

（イエロー）

性別：女の子

性格：慌てん坊の甘えん坊

初めて出会った時から
すごい人懐っこくて

ぴょんぴょん跳ねてアピールしてて可愛くて
子供達が一目惚れしました。

警戒心があまりなく噛んだりもしない優しくて、人が大好きで抱っこ大好き
ブロッコリーが大好きで、よく動く女の子です



次回は 製造部 宮村家のインコをご紹介

vol. 15をお読み頂きありがとうございます。楽しんでいただけましたか？今後も皆様に楽しんで頂ける紙面づくりを心掛けます。

編集後記

記事にも書きました15周年パーティーの幹事だったのですが、みんなが協力してくれたのがとても心強かったです！良い仲間に感謝です。よろしければ、ご意見・ご感想などお聞かせください♪ どうぞ次号もお楽しみに！！ ニュースレター担当 堀江