

アルビオン小林社長、経営の要諦について語る 「独自の経営方針とモノづくりへのこだわり」テーマに講演

アルビオンの小林章一社長はこのほど、「第9回化粧品開発展」の基調講演に登壇し、「独自の経営方針とモノづくりへのこだわり」をテーマに持論を展開した。

冒頭の挨拶で小林社長は、営業本部長に就任した1998年度から2017年度までの約20年間で売上が265億円から682億円まで約2.5倍に拡大してきた成長の軌跡を振り返り、自身の優れた経営手腕には一切触れることなく、「この20年で当社は大きく成長してきたが、私が何か特別な発明をした訳ではない。今年で創業62周年を迎えるが、その当時からすでにいいところがたくさんあった。私はそのいいところにスポットを当て、そこを伸ばすことに集中して努力してきた。会社のよきDNAを強調した結果、こうして成長することができた」と謙虚に語った。

はじめに、小林社長は経営者目線で「企業にとって大切なこと」として、「経営理念と創業の精神」「売上の中身・内容」の2点を挙げ、その重要性を説明した。

まず、「経営理念と創業の精神」にまつわるエピソードとして、「当社の経営理念は『高級化粧品の第一人者として、本物志向に徹し、美しい感動と信頼の輪を世界に広げる』であり、売上・利益には一言も言及していない。企業理念が売上・利益より優先するというのが当社の企業文化であり、絶えず経営理念に立ち返るようにしている。お客様に喜んでもらい、満足してもらうことが結果が売上・利益と考え、日々仕事を進めている」と述べた。



小林章一社長

続いて、売上・利益を上げることに「売上の中身・内容」が重要であるとの認識を示し、「絶えずお客様の満足と売上の内容が一致しているかをチェックしている。百貨店では、日本人や訪日外国人のお客様以外に、転売業者による購入が見受けられるが、その売上を増やそうとは一切考えていない。むしろ、内外価格差の是正、個数制限など、様々な対策に取り組んでいる」と語った。

最後に、「経営者として大切にしていること」について言及し、「社内では肩書きに関係なく『何でも言えること』が理想であり、社外からはガラス張りで『何でも見えること』がお客様からの信用・信頼につながる。経営者として最も重要なのは『スピーディーな決断力』だ。『会社メンバーの幸せ』を実現し彼らを笑顔にすることで、その先にいるお客様を笑顔にしていきたい」と述べた。🗣️