

# 創業者・松下幸之助が社員に求めた「一商人」とは？の自覚

営業会議で拡販策協議

拡販費がや、ほり足りない

自販不採

拡販費支出

君たちは物だけと  
売ってるんやないやろな？  
物にお添え物  
(付加価値)  
せんとあかんて



物 + α (付加価値) = 商品

① 経営理念  
" 経営の考え方

② 商品知識  
" 商品知識

③ 人格 奥力

物に添える  
プラスα

④ 相互の信用  
" 積み重ね  
信用 信用

⑤ 奉仕 (サービス)  
" 商売は世のため  
人のための奉仕 = サービス  
" 心のサービス・技術的なサービス

商品をつくるのは  
工場だけでいい

これらのプラスαがあって  
はじめて「商品」に  
なるんや!

営業社員の石野修テキスト (1955年)  
「系統セールスマン必携」にも同じことが書かれている

- ## セールスマンの6つの心得
1. 先ず(まず)人間としての良識を養うこと
  2. 会社の使命をよく理解しておくこと
  3. 覆道(はたご)や権道(けんご)をもつて仕事を進めること
  4. 正確と迅速をモットーとする
  5. 商品知識を豊富に持つこと
  6. 代金は正確に頂くこと

セールスマンの...  
とあるけど  
全社員に願う  
こと  
なんだらうな

## 一商人ナリノ観念とは

商売人の  
心と志は  
" お客様起点  
" 社員の稼業  
に徹すること!

お客様のことを  
考える

自分の商売だと  
考える

経営基本方針 実践の行動指針  
PLPの1つ目も「お客様起点で考える」



社員1人ひとりが「一商人」であることが  
経営基本方針を実践することにつながる