

毎月1回、ビジネスのお役に立つ情報をおとどけいたします。



U-mic News

ユーミックは、さまざまな得意分野を持つ
コンサルタントが集まったスペシャリスト集団です。

No.11

Monthly voice

先月より起業セミナーを実施しています。対象者が起業に漠然と興味のある人ということで、起業の心構えや事業アイデアの探し方を中心に講義し、セミナーを通じて起業を決意を自問自答しながら固めていただくようにしています。ご存じのように、昨今の起業を取り巻く環境は、会社法の改正により株式会社を設立しやすくなったものの依然厳しい状態です。具体的には廃業率が開業率を上回り、新規事業のうち5年後に生存している企業は約半数。自営業者の平均収入はサラリーマンの約6割にとどまるという状況です。セミナーの冒頭にこの現状を伝え、「それでもあなたは起業したいですか?」「なんのために起業するのですか?」と問いかけることから講義を始めます。この現実を受け止め、それでも起業したいと心から思うことが起業の第一歩であると考えています。このセミナーを担当するのは今年で3年目となりますが、今年是最も起業への思いが高い方が集まっているようで、最終日に行うビジネスプランの発表が楽しみです。また、起業を本気で志した時に、頼りになるサポーターとしての役割が果たせるよう私自身も精進していきたいと思えます。(小倉 綾)

Monthly Book-review

「创业者夫婦が初めて語るやずやの秘密」

著者：栢野克己 販売元：経済界



「やずや、やずや」のCMでおなじみの健康食品通販会社の創業社長と現会長である奥様の商業から現在に至るまでの物語です。創業社長は、20代、30代は失敗続きの人生で、44歳の時に転機に目覚め、そこからやずやの大躍進が始まります。波瀾万丈の経営の中で大切にしていることが社長の器(社長のあるべき姿)です。1.すなおであること…人の話を聞いてさっと実行する。2.卑しくない…人を育てるためにお金を使う。頑張った人には報酬を与える。3.夢を語る…社員と一緒に酒を飲みながらこうなりたいよな、ああなりたいよなと夢を語る社長であれ。生前この3つを実行し続けたことで、亡くなった後も会社は躍進を続けています。また、奥様の内助の功を支えに、二人三脚で創業の困難を乗り切った様子も書かれており、創業期に家族の応援が欠かせないことを改めて感じました。経営者、創業予定者とその家族、人生の転機にさしかかっている方などにお薦めの一冊です。(小倉 綾)

创业者夫婦が初めて語る
やずやの秘密

¥1,500

¥1,470



福島原発の事故の後、周辺地区の農水産物が販売できなくなるなど、食品市場に大きな影響が出てきています。この影響は、北関東や東北だけでなく、西日本まで拡大しています。私がお手伝いさせていただいている広島県内の某食品メーカーは、海外に食品を輸出していますが、輸出先から放射能の検査を求められることが多くなっているそうです。この会社では、はじめは外部機関で検査を行っていたのですが、日々出荷させる商品を毎回外部機関で検査することが物理的に難しいこともあり、輸出先の了承を得て、今後については自社でガイガーカウンター(放射線測定器)を購入し、輸出する商品について、自社で各ロット毎に放射能の検査を行うことになりました。毎日、ロット毎に対象商品と検査日付、放射線数値を一枚の写真に収め、専用の用紙に貼附して書類を作成しています。もちろん、放射能は基準値以下しか検出されないのでも、無駄な作業を毎日繰り返すことになりませんが、取引先からの信頼を得るために日々努力しています。日本に住んでいれば、西日本で放射能の影響に配慮する必要がほとんど無いことはわかりますが、海外から見ればわかりません。この企業のように、無駄に思われる作業でも誠実に確実に行うことが、自社のみならず、日本全体の信頼回復に繋がっていくのではないのでしょうか。



渡貫 久

Watanuki Hisashi

大学卒業後、広島市に本社のある食品スーパーマーケットに入社。現場、人事、経営企画、業務改善を経験後、中小企業診断士の資格を取得し、独立。スーパーマーケットや食品メーカー、飲食店等、食や流通関連の企業を中心としたコンサルティングのほか、公的機関や学校、民間企業向けの研修を行なっている。中小企業診断士

「大将の戒め」大将というものは敬われているようで、その実家来に絶えず落ち度を探られているものだ。おそれられているようで侮られ、親しまれているようで疎んじられ、好かれているようで憎まれているものだ。大将というものは絶えず勉強せねばならない。礼儀もわきまをえなければならぬ。良い家来をもとうと思うならば我が食を減らしても家来にひもじい思いをさせてはならぬ。自分一人では何事もできぬ。これが三十二年間つくづく思い知らされた家康の経験である。家来というものは縁でつないでならず、機嫌をとってならず、近づけてならず、怒らせてならず、油断させてならぬものだ。ではどうすれば良いのか、それはな、己に惚れさせることよ。 元和二年六月・・・これは徳川家康の言葉です。一人では何もできない。家康も「人」の事で悩んでいたのでしょう。これは今の経営者(大将)にも同じことが言えますね。どんな苦しい状況であっても「この人についていく」「この人と乗りきろう」そう思わせる経営者・リーダー自身の魅力が重要です。今月ある会社でリーダー研修を実施しました。ぜひそういう魅力と実力のあるリーダーに育てていただきたい・・・と思います。

古田 由美

Furuta Yumi

銀行に入社後、秘書室、総合企画部、広報文化部を経験。また営業店実務経験も持つ。退職後、研修を中心としたコンサルタントとして、民間企業を中心に、マネー研修・秘書研修・学生から新人・管理職までの教育セミナーを行なうほか、学校や公的機関の職員研修を行なうなど、幅広い分野での研修実績を持っている。2級FP技能士 秘書検定準1級

「CS」(Customer Satisfaction:顧客満足)と並び、「FS」(Employee Satisfaction:従業員満足)が認知され重視されるようになってきました。従業員がやる気を持ち楽しく働けば(ES)、顧客へのサービス向上、満足度アップ(CS)につながるということです。企業の中には、CSよりもあえてESを重視し、ESのための手段として、CSを実施し、好業績を上げている企業もあります。ただし、このCSとESが両立するためには企業に応じた個々の工夫が必要だと思えます。以前、短期的に支援した企業でのあまり好ましくない例をご紹介します。その企業では、社長ご自身がESという言葉積極的に使い、前社長時代のワンマン経営と異なり、従業員に裁量をもたせた経営をしていらっしゃいました。従業員インタビューでは、前社長と違い仕事がやりやすく楽しくなったと答える社員が多くいらっしゃいました。しかし、業績的には右肩下がり、ここ数年間、売上規模からすればかなりの赤字を計上していました。経営方針を変え、「ES」を重視しても、業績は一向に回復の兆しを見せず、「ES」と「CS」の両立ができていない状況でした。今回の会社では、役員を除き一部の従業員だけに限っても、売上だけしか知らされていない状況でした。そのため、その会社が危機的な状況にあるということを従業員のほとんどが理解していなかったのです。そのため、会社のことよりも自分たちのことを優先した、偏ったESになっているようでした。経営層からの適切な情報が知らされない従業員は危機感を持つことができません。そのため、ESの実現においてはESの視点以外で、例えば自社・顧客・競合などの他の情報も提供しないと、偏ったESになる可能性が高いと思えます。

吉田 英憲

Yoshida Hidenori

大手電機メーカーでITソリューションの営業、市場調査、経営企画などの業務を経験。現在は、ビジネスプランの作成支援の他、採算分析を踏まえた赤字企業の立て直し、業務効率化(IT活用含む)後継者の立場に立った事業承継などの支援を行なっている。中小企業診断士 行政書士