

毎月1回、ビジネスのお役にた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。

Vol.7

Monthly voice

遅ればせながら、明けましておめでとうございます。今年もよろしくお祈りいたします。昨年には皆さま方のご支持もあり、我々一同、様々な仕事をさせていただくことができました。今年も皆さま方のお役に少しでも立てばと思ひ、このユーミックニュースも含めて、一層頑張りたいと思ひます。さて、皆様は今年、どのような目標を考えられたのでしょうか？私自身はというと、以前読んだ本の受け売りですが「過去と同じような1年は過ごさない」というのをモットーに、少しでも何か新しいことにチャレンジするように心がけております。去年は通常のアドバイスの他、「実行支援」をテーマに掲げ、立案した経営計画をきちんと実行していくため、部門別会計の導入、IT化を含む業務改善、デザイナーと協調した販促資料の作成、進捗確認のための経営・営業会議の司会などを単発のアドバイスに留まらず企業に実行を促すようを意識してやってきました。それを踏まえ今年には「従業員を巻き込んだプロジェクト活動の実践」を多くやっていきたいと思ひます。昨年、4~5社にて会議の司会を担当し、会議を通じて社員の力を引き出し、育成することの大切さを経験しました。社員に限らず社長が言いにくいことを外部の視点から指摘・フォローしていくのが喜ばれているようです。会議の司会・進行役というと、「ファシリテーション」という言葉が少しずつ浸透しつつあります。このファシリテーションを通じたアドバイス手法、人材育成手法を私なりに確立したいと考えています。（吉田 英憲）

Monthly Book review

「六韜三略」（りくとうさんりゃく）

著者：守屋 洋（編著）

（株）プレジデント社



六韜三略
¥2,625

孫子の兵法書を愛読する経営者の方は多くいますが、今回は孫子と並ぶ兵法書として知られる「六韜三略」をご紹介します。この書は、「六韜」と「三略」に分かれており、周の軍師である太公望呂尚が主君である文王と武王を指南する形式で書かれている兵法書です。「国を治めるために最も大切なことは？」「どのような人物を登用すれば良いのか？」といった主君からの質問に対し、太公望が丁寧に答えるといった、現在で言うハウツー本のイメージで、読み易い内容になっています。三国志に出てくる英雄の孫権や、日本では中臣鎌足や源義経、北条早雲が読んでいたと伝えられ、古くからリーダーの必読書となっています。もっとも有名な文章としては三略に「柔能く剛を制し、弱能く強を制す」という言葉があります。簡単に言えば、柔剛強弱をバランス良く使い分けることが大切だということになりますが、経営を行う上でも基本になることだと思います。リーダー論や組織論に興味がある方、また、歴史に興味のある方には、ぜひ、読んでいただきたい一冊です。（渡真 久）





企業の方とお話する中で、「当社ではこだわりの商品を作っています！」というお話をお聞きすることが多くありますが、こちらから「どのようにこだわっているのですか？」とご質問すると、上手く説明できなかったり、あまり競合他社と変わらないように聞こえたり、こだわっているようには思えないことが多くあります。そもそも「こだわり」とは何でしょうか？辞書などを見ると「些細なことに執着する」のように、マイナスイメージの意味が多いようです。最近では、職人氣質のような、良質な商品の説明にも使われますが、なかなか説明が難しいのかもしれませんが。私が「こだわり商品」についてアドバイスする時は、まず、「比較する商品を選んで下さい」とお願いをします。そして、その次に、「比較する商品と御社の商品との違いをできるだけ詳細に説明してください」とお願いをします。私が思う「こだわり」とは、「比較する商品との違い」だと思っています。比較すれば、「味」「素材」「製法」「鮮度」「歴史」など「こだわっている」部分が明確になるはずですが、逆に、比較する商品との違いがなければ、「こだわり」ではないはずなのです。更に「こだわり商品」を開発するときには、そのことを意識して、比較する商品と、どのような要素で差別化するかをしっかりと考えて取り組む必要があります。そして、その「こだわり」をしっかりと説明できてこそ、本当の意味での「こだわり」になる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

さてシリーズ3回目…となる予定でしたが、ある高名な方に今年の「気」を教えていただきました。皆様にお伝えたくお知らせいたします。「豊（ほう）の年」境目なく益々増えるの意あり 良種も悪しき種も同時なり この意より散漫になりやすく所持まとまらず多様となる 集中を欠きて時のみいたずらに過ぎ行くこと多し 人心 定まらず付和雷同して情報に振り回され 良果得られず 表見(おもてみ)の安定ありても内実良からず 国も個人も収入少なく出費多し 人々本業よりはほかの事に時間とられ無為に過ごす…(中略)…世は無機質な人間関係増えると反対に家族の絆求める者増え行く 豊の年乗り切る手立ては 手を組み合いて 和の気作り 成長なさんの気概なり 人との絆 強めゆかば 不安 恐れ 消え去る
実は昨年よりもかなり厳しいことを言われています。ただ「手を組み合いて・・・」とありますように 一社ではできないことも「連携」の手があります。自社だけでは解決できなくても何か手立てはあるはずですが、ただその際に「契約事」をしっかりと結ぶ事を忘れてはいけません。お互いの立場を守るためにも。「口約束」は変わりやすいものです。また社内でも「一人・一セクション」で問題を抱え込むのではなく、どんな状態にあるのかを早く知らせ、他者の知恵を借りることが得策です。会社の代表者は、社内が社員がどう感じているのか、動いているのかをしっかりと見据え、本業をしっかりと押さえる事が重要です。当たり前のことが、出来ずらい年となるようです。心して今年を乗り切りたいですね。

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ナー研修・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

昨年秋から中小企業魅力発信レポートの作成支援を担当しました。これは中小企業の事業価値である「知的資産」を見える化し、将来に向けた価値創造やビジョンをレポートにまとめるという事業です。今回担当したのは、従業員約200名の精密鋳造部品の製造業です。すばらしい知的資産が多数ある中で最も印象的だったのは、モノ作りの技術ノウハウの伝承についての取り組みです。社長やかつて現場の第一人者であった管理職が定期的に現場教育を行うというもので、なぜその作業を行う必要があるのかという作業の意味づけや効率的な作業方法を伝授しています。人材育成には「考え方」と「やり方」を教えることが必要であり、まさに理にかなった取り組みに感心しました。このような取り組みの成果が出るには時間がかかります。自社の将来を見越して①伝えなくてはならないものは何であるか（考え方・やり方）②誰が伝えるのか③誰に伝えるのか④いつ、どのタイミングで伝えるのかを早めに検討することが必要であると改めて感じました。

小倉 綾
Kokura Aya

百貨店に入社後、仕入、販売や在庫管理販売促進の企画、運営、販売員教育業務や首都百貨店とのコラボレーションショップ店長として新規ショップ立ち上げを経験。現在、流通業やメーカー向けに販売促進や売場改善を中心としたコンサルティングをおこなっている。中小企業診断士