



## 今年の支援で考えたこと

今年もあっという間に終わりを迎えますね。

1年間様々な場面で支援をさせていただきましたので、今回はその中で特に考えたことや支援の気づきについて記したいと思います。

### 自社の土台を決める・見直す

当社は世の中の誰のために何をしてあげたいと思って存在しているのかという土台となる考えがあって、それを具現化したものが当社の商品・サービスです。創業者の場合、まずはこの土台を考えて商品・サービスをどう広げていくのか検討していくことになり、商品・サービスそのものに他社との差別化要素が見つかりにくい場合はこの土台そのものが差別化要素となることもあります。（例えばお花のアレンジメントの教室事業で考えるとやっていることそのものでは他社との違いがなかなかつけにくいのですが、「アレンジメント教室をするうえで大切にしていることや考えは何か？」という土台については各人に違いがあり、まさに差別化要素であると考えます。）また、すでに事業をおこなっている場合も、この土台があいまいなままに商品・サービスをどんどん開発してしまうと市場や顧客からみて結局何屋さんなのか分りにくくなってしまっていることもあり、土台に立ち返って自社を見直す（リブランディング）ご支援も多かったです。じっくり土台について考えることができるよう質問の仕方や考えるタイミングの取り方等支援の工夫をしていきたいと思えます。

### 整理した土台をone wordで言い表す

上記のように土台を整理するだけでなく極力コンパクトなメッセージとして（できればひと言で）言い表すことができないと他者には伝わりません。リブランディングの場合、HP/会社パンフレット、商品パッケージ等に様々なキーワードが散見しており、それらをふまえて改めて当社を最も端的に言い表す言葉（結局当社はどんな会社、ブランドなのか？）を見つけていくことになります。具体的には、①自社がどんな言葉を使っているのか一度洗い出す、②競合他社の言葉を洗い出す、③競合他社との違いを意識しながら最も発信したい言葉を選び出すという作業をおこないます。ブランドを作っていくうえで市場や顧客へのメッセージは極力シンプルにしておくことも重要となりますので、この究極のone word作りのご支援も土台作りと同時に起こっていききたいと思えます。

### 事業の価値を生み出す活動を明確にする

創業支援で感じることなのですが、事業の主要な活動をおさえられていない、差別化要素が見いだせていないことが多いです。

具体的には、例えば小売業の場合は仕入れて販売するという事業ですので、

①仕入れ…仕入先の独自性・仕入先の多様性・目利き力など、

②販売…販売方法や場所の独自性・利便性などの

いずれかに強みや差別化要素がある必要があるのですが、選んだ事業と自分で定義している差別化要素がチグハグなことも見受けられます。自分の事業の中でどんな活動に価値を持たせる必要があるのかを意識し、磨きをかけていくことができなければ創業者はすぐに淘汰されてしまいますので、視野を広げて事業の検討ができるよう支援の中で意識していきたいと思えます。

さて、今年も多くの皆様にお世話になりました。ありがとうございます。

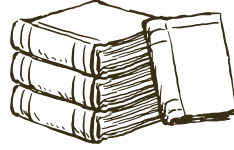
我々ユーミックメンバー一同、

来年も皆様のお役に立てるよう専門分野を活かしながら一層精進していきたいと思えます。

引き続きどうぞよろしくお願い申し上げます。



# 経営者の方におすすめの一冊



## 1. 経営者におすすめの本

経営者として読んでおいた方が良い本は何か無いですか？と相談されることがあります。経営者の方向けの本としては、著名な経営者が執筆した本や話題の本の他に、歴史関係の本を好まれる傾向があります。歴史については事実に基づいた話ですし、解釈次第で色々な事が学べるので汎用性もあり、多くの方の読まれているようです。そもそもの「歴史好き」という人が多いのも人気の理由と言えるでしょう。また「歴史の人物が言っていた！」というのは、説得力がありながらも、ある意味責任転嫁にもなりますし、使い勝手が良い側面もあります。

## 2. 歴史に学ぶ経営

経営者に好まれる歴史関係の本としては、洋の東西を問わずあり、上杉鷹山、孫子の兵法、マキアヴェリ、貞観政要、言志四録など様々です。ズバリ！「帝王学」の本を読まれる方もいるのではないのでしょうか？私自身も歴史本は好きなので、前述した本を含めて色々とお読みいただきました。特に中国の古典が好きですが、普通の歴史小説などからも色々とお学べますし、これからも読んでいきたいと思えます。空き時間を使って楽しみながら勉強できるのは本の大きなメリットです。

## 3. おすすめの一冊

中国古典などからのおすすめとしては、普通は「孫子」「論語」「老子」「菜根譚」などが挙げられると思えますし、どれもが一読していただきたい本ではありますが、最近では「韓非子」をおすすめすることが多くなっています。

「論語」はいわゆる儒教ですから「五常」が基本にあり、「仁」「義」「礼」「知」「信」が重んじられ、孫子は「負けない」ことが最優先で「弱者」のための戦略でもあります。そのため、「論語」や「孫子」は多くの方から受け入れられやすい内容だと言えます。一方で、「韓非子」は「法」を重んじる考え方で、「部下を疑う」ような「性悪説」が前提となった「人間不信」が基本となっています。そのため、いささか世の中では受け入れられ難いことは否めません。

## 4. 法家思想のバイブル韓非子

韓非子はいわゆる「法家思想」で、理想的な法律や統治手法について書かれています。韓非子自身は秦の始皇帝に認められながらも、学友に裏切られて命を落としますが、その思想は後の中国の王朝が移り変わっても脈々と生き続け、現代にも息づいています。経営者の方が読んで、企業経営や人材管理などに活かすことの出来る考え方が詰まっていると言えるでしょう。実際に読んでみると、現代でも通じる普遍的な内容が多くあり、人の上に立つ立場の者が知っておくと良い知識に気づかれます。ただし、部下の方にはあまり読んで欲しくない本とも言えます。

韓非子の本は、エッセンス的なもの、本格的なもの、ビギナー向けのものなど、色々なものが出版されています。かなり好みが変われると思えますので、書店で見比べながら購入されることをおすすめします。年末とお正月、時間に余裕があり、少し勉強してみたい方におすすめの一冊です。

Writer 渡貫 久

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っている。中小企業診断士

# まずは、書き出してみましよう！



出版社：ビジネス社  
価格：¥1,404(税込)

本書は経営計画作成など、経営者が自ら考えるセミナーでご紹介させて頂く一冊です。セミナーの中で個人ワークを実施する際に、本書の次の一節をご紹介します。

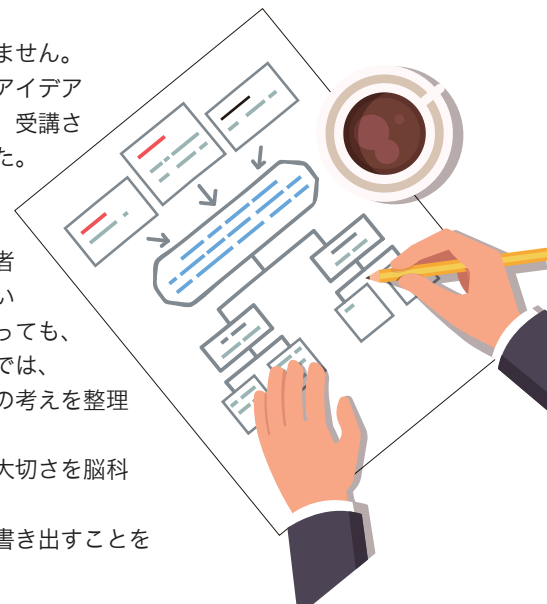
脳はもともと怠け者。だから「書く」ことで、やる気のスイッチを入れる

多くの経営者は、自社の経営について頭の中で考えることが多いかも知れません。それを書き出すことで気づきを得たり、書いたもの、を自ら見て、更なるアイデアを思いついたりすることはよくあります。今年講師を担当したセミナーでも、受講された経営者が真剣に自社について書き出していらっしゃった姿が印象的でした。このように書き出すことによって、自分自身のモチベーションを奮い立たせることも多いのです。

一方で、紙に書こうとすると、かきこまってよい言葉が出ないという経営者もいらっしゃいます。セミナーでも、この本を紹介しながら「その言葉が良いかどうかは別にして書き出してみましよう！」とお伝えしています。とは言っても、ワークシートに書き出すことに抵抗がある方もいらっしゃいます。セミナーでは、気軽に書けるよう付箋などを活用して、「書く・剥がす」の繰り返しで自分の考えを整理してもらっています。

話を本書に戻すと、他のテーマとして、人にとって「言葉」というものの大切さを脳科学者・茂木健一郎氏ならではの視点で語られています。

来年に向けた目標設定、ご自身もしくは支援先の企業においても、まずは書き出すことをオススメします！



Writer 吉田 英憲

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継承などの支援を行っている。中小企業診断士