



★今月のTOPICS★ 経営改善支援現場からのレポート 長尾康行 | 中小企業診断士

皆さん、こんにちは。9月に入り本当に雨が多いですね。各地で洪水などの被害が相次いでおりますが大阪って本当に災害に強い(運が良いだけ！?)都市で天候による災害って滅多にないですよ。ですが、安心はできません。「備えあれば憂いなし」です。大雨や突風などが発生したら油断せずに避難してください！さて、今月の経営支援現場からのレポートですが、「地方の金融機関」について取り上げたいと思います。先日2日間にわたり、静岡の熱海、伊豆の企業様を金融機関様とともに同行訪問いたしました。そのうち伊豆にある旅館の話になるのですが、この旅館は資金繰りが厳しく、現在は借入金の返済が十分にできていない状態(リスケジュール中)とのこと。ご存知のようにリスケジュール中は新規の資金調達が基本的に不可能で、とにかく返済を元に戻すことが金融機関から求められます。これは金融機関をはじめ我々の世界では「常識」なのですが、私が同行させていただいた金融機関はこの旅館に対し、壊れた屋根を修繕するためにリスケジュール中にも関わらず屋根の修理代を新規で融資したのです。これには正直びっくりしました。しかもその上に、他行の滞っている借入金も面倒を見てあげると言わんばかりに、他の借入金の返済分も融資しようという提案をされていました。私が「そんなことは大阪や関西圏では聞いたこともないですよ。いいんですか、そんな簡単に融資の提案をしても？」と聞くと、「地元の企業様とともに成長し、ともに発展していくのが地方銀行の使命ですから」とサラリ。我々が活動している山陰地方の金融機関もそうでしたが、地方の金融機関には都心の金融機関にはない「温かみ」や「使命」のようなものを大事にされていました。こういった金融機関が都心部にも増えれば良いのになと切実に思いました。日本を支える中小企業を金融機関はもっと支援していただきたいものです。



熱海の高台より見渡した旅館郡

★山陰地方からのレポート★ 最近ハマっているコミックがあります 宮内伸人 | パートナー

最近夢中になっているコミックがあります。横山光輝氏の歴史大河作「項羽と劉邦」です。横山作品との出会いは小学3年時、昭和53年です。当時の同世代の友達がギャグ漫画などに夢中になっているのをよそに私はひたすら氏の代表作である「三国志」や「水滸伝」のページをめくっていました。そして氏がこれらの作品で描いているヒーローの姿やセリフなどに心躍らせていました。当時の私の最大の関心は、中国の武将達の甲冑姿、特に兜に大きな関心でした。特に頭のてっぺんにある大きな房にかっこよさを感じていました。風になびかせて戦場にたつ武将の姿に鳥肌がたつたものでした。

さてこの「項羽と劉邦」、横山作品であることから、氏が項羽や劉邦の時代の武将の甲冑姿をどのように描いているのでしょうか？という関心も少しだけありましたが、読み進めていくうちにあきらかに興味や関心の対象が変化していきました。

「項羽と劉邦」は中国秦王朝末期以降を舞台としておりますが、歴史的背景の説明は割愛させていただきます。私はこのコミックを、項羽と劉邦という二人のリーダーの対比本として捉えています。

裕福な家庭に生まれた「項羽」に対し、貧しい家庭に生まれた「劉邦」。智勇に優れた「項羽」に対し、凡庸な「劉邦」。身内に甘く猜疑心の強い「項羽」に対し、人を信じる度量のある「劉邦」。対照的な二人のリーダーが構築していく組織はやがて対立し、劉邦が生き残ります。劉邦が生き残った理由として、人材登用に秀逸であったことがあげられます。たとえば後に「国士無双の軍略家」と評される大人物、韓信の登用に関する場面は秀逸です。

まず韓信が最初に仕官を申し出たのは項羽サイドでしたが、項羽には結局重用されませんでした。しかし、劉邦のもとでは大元帥として重用されました。項羽は、韓信にまつわる数々の逸話(その昔、青年時代に自分の身すら養うことができなかったが、貧しい老婆から食の施しを受けていたという逸話や、街のならず者の少年に因縁をつけられた際に、彼の股の下をくぐり許しを乞うたことなど)により彼自身への第一印象が芳しくなく、結果最後までそのイメージを払拭することができず重用することはありませんでした。

項羽の下を去り、韓信は劉邦をたずねましたが、劉邦サイドでは重用されました。彼に一目をおいていた有能な官吏たちが熱心に劉邦に推挙し、劉邦自身がそれにこたえたこと。特に劉邦は自らの臍に落ちた場合には、とことん人を信用し任せていくという信条を有していたこともポイントでした。人を迎え入れるベースが項羽にはなく、劉邦にはあったということですね。韓信を得た劉邦は後に、項羽軍を連戦撃破していきます。

ライバルに対する競争優位を築く際に経営学者バーニーは人材などの内部資源の強化を主張しましたが、まさにここですね。

今月はここまでです。次月では、韓信の仕官の方法を通じて、昨今のヘッドハンティングに対する考察をしたいと思います。



<千差万別> 住吉いずみ | アソシエイト

先月のニュースレターにて長尾が申し上げておりましたが、当事務所で一番多い案件は「経営改善支援の依頼」です。私は、経営改善計画書の作成がメインの仕事となります。事前におおまかな骨子案を立て、お客様とのヒアリングを重ねながら完成させていくのですが、業種や企業規模が近い企業様であっても、本当に一社一社まったく違い、それにともなって、進むべき道や選択肢も様々であると、改めて肌で感じています。

例えば、会社の現況を理解するためのSWOT分析において、「社員の定着率が高い」という強み(S)があった場合、裏を返せば「社員の高齢化」という弱み(W)も考えられます。(中小零細企業の多くは、若手採用に苦戦していることが多いからです。)そうすると、「少子高齢化」という脅威(T)の中で、どう対策していくのか、と展開していくのですが、もちろんすべての会社が全く同じ答えになることはありません。仮に新たな採用手法を見出すとしても、その手法も様々です。支援をさせていただく度に、一社一社のお客様と向き合う大切さ・重要性をいつも感じます。

普段の仕事においても、最初は不慣れでひとつひとつ確認しながら行う仕事も、しだいにスムーズに短時間でできるようになります。しかし、「慣れ」によって確認が疎かになったり、作業化してしまうと、大切なことを見落としたり、ミスに繋がることもあります。

どんな仕事であっても、ひとつひとつ真摯に向き合うことの大切さを感じる今日この頃です。

★編集後記★ 住吉いずみ | アソシエイト

早いもので、住吉は今月で入社3ヶ月になります。お客様からは「まだ3ヶ月だったの！もっと前からいるかと思った。」とお声を頂戴することが多いです。

嬉しいですね。ありがとうございます(*^^*)まだまだ駆け出しですが、引き続き全力疾走で頑張ります！

さて、お盆が明けましたが、今月はシルバーウィークがありますね。長尾経営事務所も9月末に楽しい行事が…。次号でお伝えしますので、お楽しみに♪