



★今月のTOPICS★ 経営者の器 長尾康行 | 中小企業診断士

皆さん、こんにちは。この半年ほど中学時代や地元の友達と会う機会が増えました。私がこういう仕事をしているために、自営業の友達から相談が来たり、フェイスブックで友達申請をされたりと、ここ半年でも6、7人と20年以上ぶりに会いました。不思議なもので地元の友達は何年経過しても、まるで昨日会ったばかりのような感覚で接する事ができます。仕事の話、家庭の話、学生時代の話をしているとあっという間に時間が経ちますね。一方で社会に出て仕事を通じて知り合った友達や上司、部下あるいは先輩、後輩と久しぶりに会うとどうでしょうか。相手にもよりますが、地元の友達と久しぶりに会った感じよりも多少の距離感を感じてしまいます。それほどまでに地元の友達というのは特別なんでしょう。今月も一人20年ぶりに会う予定の友達がいますので今から楽しみです。

さて、前置きが少し長くなりましたが今回は経営者についてです。企業規模の大小に関わらず、経営者というのは大変な職業です。経営者には大きく2通りあります。創業者と2代目以降の後継ぎ経営者です。創業者と後継ぎ経営者のどちらが大変か？という議論を以前に誰かとした記憶があります。結論は忘れましたが今ならどちらも大変ですと答えます。創業者は何といっても無から有を生み出す圧倒的なパワーとカリスマ性が必要です。一方、創業者の後を継ぐ2代目以降の経営者は先代の作った負の遺産をやっつけるのに莫大な労力と心労が必要です。負の遺産とは借金や使えない社員（表現が悪いのですがお許しを）であったり、取引先との嫌な関係であったり…。創業者もそれを継ぐ経営者も種類の違う大変さがあるのです。しかし、経営者としての器という意味で比較するとどうでしょうか。あくまで個人的な見解ですが、これは明らかに2代目以降の経営者の方が必要な器を備えていないケースが多いです。残念ながら能力も志もやる気もないが、たまたま親が経営者であったために後を継いだという人が少なからず存在するのです。逆に創業者は自らの意志により起業したのですから、最低限の器は備えていると言えるでしょう。まあ、中には私のように創業者でありながら経営者の器も備えていない人間もたまに存在しますが（苦笑）。

経営者の器を備えているか否かは面談するとすぐにわかります。なぜなら100%の確率でビジョンや方針がなく、経営状況も把握できていないからです。ビジョンや方針がないというケースは別です。外部環境の変化が激しい現在においてはビジョンや方針がブレることは自然なことであり、迷う事もあるからです。ビジョンや方針がないというのは考えたこともないし、考える気もないという意味です。残念ながらそういう2代目以降の経営者は存在します。正直に申すならそんな会社は潰れても仕方がないと思うのですが、引っかかるのは従業員の存在です。年配の方やその会社しか知らない方にとってはその会社が必要なのです。

結局のところ会社は経営者の器以上に大きく（強く）はなりませんので、経営者は従業員に対して常に将来を示し、自らの器を大きくする努力が必要なのです。

★山陰地方からのレポート★ ソフトバンクホークスに学ぶ人材育成制度^^！ 宮内伸人 | パートナー

山陰宮内です^^。プロ野球、今年もソフトバンクが圧倒的に強かったですね^^。何よりも選手層が厚い！1軍の主力選手には海外からの強力助っ人に国内FA組、そして生え抜きがひしめいています。フィールドで大活躍する彼らの姿は私を含めた多くのプロ野球ファンの目にとってまさに圧巻の姿でした^^。

ところでこのソフトバンクですが、実は2軍もとても強いということをご存知でしょうか？所属するウエスタンリーグでは今季も優勝。実に4連覇もしています。2軍のチームレベルが高いことが、1軍のそれにも影響を及ぼしていることは自明ですね^^。

現在、球団は2軍の新たな拠地として「HAWKSベースボールパーク筑後」を福岡県筑後市に建設中。約7万2千平方メートルの敷地にヤフオクドームとほぼ同規模のメイン球場やサブ球場、室内練習場に選手寮など、総額約50億円を投じて建設しています。球団オーナーの孫正義氏は、チームを「世界一」の集団とすると公言。トップのこの強い意を反映したこのチームは12球団内でも最強のファシリティを有していることは言うまでもありません。しかし私が最も注目するのはこのソフトバンク、選手層の厚さから2軍戦に出場できない選手のために、年間約80試合の3軍戦を組んでいるのだそうです（！）

「実戦経験を積まないとうまくならない。若手に成長の場を与えることが大切である」とは球団幹部のことは。3軍の選手にとっては、この「実戦経験の場」こそが最良のファシリティではないでしょうか^^！

今期の主催試合でソフトバンクの年間売上高は12球団トップの約250億円といわれていますが、なによりも潤沢な資金を惜みず育成費につぎ込んでいくその姿勢が球団の好業績につながっていることはあきらかです。今季セリーグ制覇を逃したジャイアンツも来季から3軍制を導入するそうです。ソフトバンクの制度がベンチマークになったのでしょうか^^？

話はかわり、私たち中小企業もソフトバンク球団のこれらの施策に学べそうです。

先の球団幹部のことは、「実戦経験を積まないとうまくならない。若手に成長の場を与えることが大切である」は心に響きます。

社内に人材育成の「制度」がプロットされていたとしても、後進や若手への「成長の場を与える」という視点、誤解をおそれずにいえば私たちはついつい忘れがちだと思います。

忘れがちになる理由は何でしょうか？私たちはつい目の前のタイムリーな納期管理や、ローコストオペレーションを強いられがちです。それらが理由でしょう。中小企業経営の使命は企業の持続性の担保にあります。そのためには当然ながら従業員能力の強化と安定が必要条件であるといっても過言ではありません。大企業に比して企業規模や体力に劣るわたしたち中小企業は、だからこそほんの少しだけ「忍耐力」と「寛容性」を持って後進や若手に接、育成指導をしたいなあ、と痛感した次第です。今月はここまでです^^

重要な仕事は午前10時！ 住吉いずみ | アソシエイト

お盆明け以降、おかげさまで全国を飛び回る日々が続いており、事務所デスクワークをする時間がなかなか取れない状況です。嬉しい悲鳴をおげております。

ところが先日、午前中の訪問が急遽キャンセルになり、久しぶりにデスクワークの時間が取れました。午後から和歌山県への出張が入っていたため、3時間ほどでしたが、溜まっていたタスクを一気に片付けることができました。普段よりも集中して仕事に取り組むことが出来たのですが、皆様は「集中力と時間帯の関係」についてお聞きになれたことがありますか？

一般的に、一日の中で最も集中力が高まるのは「午前10時前後」と言われています。そして、その次に高くなるのは「午後4時前後」です。自分の抱えている仕事を、難易度が高く複雑なもの、メール整理などの単純作業、と複数に分類し、時間帯を考えて取り組んでみるのも良いかも知れません。また、重要なアポイントや会議にも活用できるのではないのでしょうか。

ただし、いづれにせよ、しっかり睡眠を取り、朝食を食べて、スッキリ出社することが大切です！年末にかけてお忙しくなる方も多いかと思いますが、毎日元気いっぱい過ごしていきたいと思います！

★編集後記★

最近秋晴れが続いていて、休日はどこかへお出かけしたくなりますね。紅葉も少しずつ色づいてきているようです。

さて、住吉は最近ハイキングにはまっています。先日は大阪北部にある妙見山へ行ってきました。早朝に出発して、沢渡りをしながら頂上を目指し、片道3時間ほどでようやくたどり着きました！達成感が気持ちいい！

社会人になると、なかなか運動することがないので、心も身体もリフレッシュできます。翌日には筋肉痛に悩まされますが…。笑 皆様の休日の過ごし方、リフレッシュ方法など、ぜひぜひお聞かせください！

