発行日：2016 年 4 月号 VOL.35

中小企業診断士・経営コンサルタント事務所

長尾経営事務所 TIMES

コンサルタントの現場からリアルレポート

★今月のTOPICS★　業績が良い会社の経営者の考え方　長尾康行｜中小企業診断士

こんにちは、長尾経営事務所代表の長尾です。4月は世間が動く時期で私共の事務所がある本町界隈でもフレッシャーズを多く見かけます。一生懸命頑張って立派なビジネスマンになっていただきたいものですね。さて、4月は我々の業界も何かとバタバタする時期です。私どものお客様も3月決算が多く、4月は新しい事業年度の始まりでもありますので方針発表会などを開催されるお客様が多くなります。私もオブザーバーやゲスト枠で参加させていただいておりますが、個人的にはこのように期首に方針発表を行う、上半期が終わると反省を含めた振り返りと下半期に向けての確認ををしっかりとやられているお客様は業績も好調であると実感しています。これは特定の業種や企業規模に限った話ではなく、どの業種どの企業にも言えます。

これは偶然かというと決してそうではありません。私が見る限り、方針発表や半期の振り返りを行っている経営者様には、皆さんにあてはまる2つの共通する考えをもっておられます。

1つ目は「凡事徹底」という考え方をもたれている事です。凡事徹底とは当たり前のことを徹底的に行うという意味です。お客様に喜んでもらいましょう、ルールを守りましょう、キチッとしましょうという事を経営者の方は言われております。決して難しいことは言いませんし、売上や利益を劇的にあげるウルトラCのような事も社員にお話する事はありません。

2つ目がマーケットインという考え方が無意識に染みついているという事です。マーケットインとは市場（お客様）が何を求めているかを起点にビジネスを組立てる考え方です。逆の意味でプロダクトアウトという考え方があります。プロダクトアウトは自社が売りたいもの、得意なものを起点にビジネスを組み立てる考え方です。プロダクトアウトの考え方は、高度経済成長期のように「作れば売れる」時代に沿った考え方に近いですが、現代のように消費者・買い手の求める内容や基準が高度になっていく場合は、自社の視点だけを全面に打ち出すのではなく、お客様に喜んでいただけるかが一番重要なことです。

方針発表や定期的に振り返りをキチッと行っている経営者は、この2つを意識的か無意識かはわかりませんが肌感覚で重要だと感じておられます。私も凡事徹底とマーケットインという考え方は経営における原理原則だと思います。業績が低迷している時にぜひ思い出していただきたい事ですね。

4月6日に38歳になりました。気付けばアラフォーですがまだまだ青春真っ只中！
38歳の誕生日を会社で祝っていただきました

★山陰地方からのレポート★　宮内伸人｜パートナー

山陰宮内です。春ですね。日本中で入社、入学などの門出が繰り広げられています。弊社代表のブログでも、ビジネス街を闊歩するフレッシュマンへのエールが送られていました。なかでも、「若者よ。自分軸を捨てろ」の一節には私自身も感じ入るものがありました。

自分軸を捨てる→他人に想いに報いる　ということの大切さに、私も背筋が伸びた次第です。

さて今月はミラサポの「専門家派遣事業」を通じた山陰事務所の新しい取組みをご紹介します。山陰事務所はこれまで経営改善計画策定支援事業に準じたコンサルティングタスク、補助金申請や販路拡大支援業務を中心に活動しておりますが、今般ミラサポを通じて「創業支援タスク」の取組みを開始させていただくことになりました。（支援詳細の記述は控えさせていただきます。すみません＞＜）

ミラサポは中小企業庁監修のサイトで、中小企業・小規模事業者の未来をサポートすることをミッションとしております。メールマガジンの登録をしておくことで毎日企業経営のヒントが届けられますが最大の利点は、やはり「専門家派遣事業」。
このスキームの最大の特徴は、専門家による支援を無料で最大3回まで利用できることです。企業経営上の悩みをお抱えの場合、トライアルもかねてこのスキームを利用するのも良策と考えますので、皆様も是非ご検討なさってみてはいかがでしょうか。今月はここまでです。

※ミラサポのサイトで「専門家派遣」と検索・申請すると閲覧できます。（https://www.mirasapo.jp/）

★今の若手社員が求めているもの★　住吉いずみ｜アソシエイト

こんにちは、住吉です。先月号に引き続き、今月も採用に関するお話です。
4月2週目に入り、この春から社会人になった方々は少し緊張が解けてきた頃でしょうか。私も当時を振り返りますと、新卒入社した会社で東京の配属となり、人生初の一人暮らしが東京・・・と、期待と不安が入り混じった気持ちでいっぱいでした。懐かしいです。

さて、中小企業にとってはなかなか毎年新卒採用、というのは難しいですが、それでも若手社員の方が入社されることがあると思います。 最近の若手は向上心が無い、積極性が足りない、打たれ弱い・・・等、ネガティブなご意見をお聞きすることも多いです。そこで、今の若手社員は仕事に対してどういう考えを持っているのか調べてみました。様々な統計資料や記事がありますが、印象に残ったものを少しですがご紹介します。

リクルートさんと並んで、人材大手であるマイナビさんの調査で「2016卒マイナビ大学生就職意識調査」というものがありました。対象はこの春から社会人となった方々で、彼ら（彼女ら）が就活生だった時に行われたものです。先月号で、大手志向の学生は減っているといったお話をさせて頂きましたが、実際にこんな項目がありました。質問は「あなたは『大手企業志向』ですか、それとも『中堅・中小企業志向』ですか？」という内容で、回答は『大手企業志向』が42.9%、『中堅・中小企業志向』が52.5%でした。なんと中堅・中小企業の方が多いんですね。ただし、前提として『やりがいのある仕事であれば』という条件があります。個人的な意見としては、やりがいは自分で見つけるものだと思うので、若干納得がいかないのですが、言い方を変えれば、自分がやりがいを感じられるのであれば企業規模についてはあまり問わない、ということです。また、こちらと別の質問で「企業選択をする場合、どのような企業がよいと思いますか？」という項目もあるのですが、こちらの1位は『自分のやりたい仕事（職種）ができる会社』でした。この調査対象は就活生ですが、2～3年目の若手社員にも共通であると考えて良いと思います。

何度も繰り返し申し上げておりますが、知名度や給料は大手企業に敵わないとしても、今の若い世代が求めているのは、必ずしもその部分ではありません。「うちは小さい企業だから・・・。」と諦めるのはまだまだ早い！まずは目の前の資金繰りや経営基盤を安定させることが先になりますが、将来のための投資、チャレンジも一緒に行っていきましょう！

事業再生に特化した中小企業診断士事務所｜経営革新等認定支援機関
長尾経営事務所 【大阪事務所】大阪市西区西本町1-8-2　三晃ビル2階
【島根事務所】島根県松江市石橋町355
長尾経営事務所 検索