



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。

『万全の体制で年末を迎えるためには?』

今年も残すところ、あと一か月程になりました。支援機関の皆様は、確定申告への対応がチラついて来ていることと思います。また、皆様の身の回りには、年末商戦に向けて準備されている事業者様が多くいらっしゃるのでは無いでしょうか?お互いに**万全の体制で年末を迎えたい**ものです。

年末に付き物なのは「雪」ですが、**忙しい年末商戦は天候に大きく左右**されます。我々は自然の摂理には逆らえませんが、**事前に対策を講じることで、避けられる**ことも多くあります。今年の5月のユーミックニュースで『経営者に求められる予言のチカラ』として記事を執筆しましたが、今年エルニーニョ現象のパターンになるので、**過去の傾向から見ると「冷夏」「暖冬」**が予測されていました。さて、夏の結果についてですが、全国的には色々な傾向はあったものの、西日本については冷夏という結果になりました。冬についても様々な予測がされていますが、**西日本については「暖冬」という予測が多い**ようです。ただ、今年の冬の気温がどのような結果となっても、**対応できるように準備**しておきたいものです。

このように、売上に大きく影響を与える天候については、ある程度の予測ができるので、商品の品揃えや仕入れ、売場作りや人員シフト、販売促進等に活かして行くことはもちろんとして、過去の売上や、客数客単価などの数値データ、また、過去の催事計画や売場の写真などを検証して、事前に対策を立てて具体的に準備しておくことが大切だと言えるでしょう。

忙しい年末になると、ついつい仕事にモレが発生しそうですが、仕事のモレを防ぐツールとしては以前のユーミックニュースでもご紹介した通り**チェックリストが有効**です。今年ユーミックグループのメンバーが執筆した「小売業のための利益改善&能力開発チェックリスト1000」という本が出版されましたが、**忙しい時ほどチェックリストを活用**して、確実に仕事に取り組みたいものです。チェックリストは自分自身で作成できるツールなので、**年末の忙しくなる前の今のうちに準備**されることをおすすめします。

最近、セミナーの仕事をした後に、セミナー内容を整理したチェックリストを配布しているのですが、業務に活用できるということで好評です。皆様も、ぜひ、チェックリストで万全の年末をお迎えください。



Book review 『リーダーになりたければ海へ行け』

著者:中鉢 慎/出版社:つり人社/価格:1,512円(税込)



この本は、以前、紹介させていただいた「仕事ができるようになりたければ釣りをしろ」で、斬新な切り口を展開されていた著者の本です。今回も釣りを中心に話が進んで行きますが、主人公が釣りを通じて、いや、仕事を通じてリーダーとして成長していく過程を見ながら、リーダーに必要なエッセンスを学ぶことができます。自然を相手に不確定要素が多い中で、様々な情報を集めて成果を出すために工夫をする釣りは、ビジネスの修行の場とも言えるでしょう。(釣り好きだけの意見とは思いますが…)

物語形式なので、楽しく読めますし、釣りが好きな方はもちろん、若いビジネスマンの方におすすめの一冊です。この本を読むとつづく釣りが仕事に役立つ事に気付かされますので、年末に向けて釣りの時間を作りたいと思います(笑)

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なっている。中小企業診断士

書店を覗いてみると、最近「孫子」に関する本が多く出版されていることに気がきました。今年のNHK大河ドラマの「軍師官兵衛」でも、「孫子の兵法」が登場したりと、孫子ブームとなっているようです。私自身、これまで「孫子の兵法」に接することがなかったので、このブームに便乗して、何冊か「孫子の兵法」に関する本を何冊か読みました。読んでみると、原書は同じであるにもかかわらず、解説者の見方・解釈により、同じ本の解説本と思えない広がりを感じております。原書である「孫子の兵法」はわずか約6000字であり、その文字数が少ないが故、読み手に色々な考えを巡らせた結果とも考えられます。そこで、多少早いですが、年末年始の読書の参考になりそうな「孫子の兵法」の関連書籍をご紹介します。

本書は、2年前に一時期ベストセラーとなった『超入門 失敗の本質』を執筆した鈴木 博毅氏です。本書でも、「孫子の兵法」の解説だけでなく、現代社会に合わせた著者の見解が数多く記載されており、著者の主張を非常に理解しやすい一冊です。原書を読むには、ハードルが高いと感じの方にはお薦めの1冊です。

私自身、「孫子の兵法」の関連書籍を読み始めた段階で出会った本なので、「孫子の兵法」の全体像を知るには大変参考になりました。兵法というと、マニュアル・定石が多く記載されているイメージですが、「孫子の兵法」では、定石はほぼ「当たり前の失敗を避ける」ことに使われており、機会を捉えるような攻撃側の要素には、原則主義(考え方・見方)が述べられています。攻撃側の原則主義をベースに、孫子が多くの選択肢を持つということにこだわっていたことは現代の経営においても参考になるかと思えます。もう〇〇しかないと思込むのは、選択肢がなく極めてもろい状態であり、そこから選択肢を広げて、自社にとって有利な戦略を選択する。自分の支援においても、経営者が気付かない選択肢を提示できるよう、レベルアップしていかなければならないことを再認識した一冊です。



著者：鈴木博毅
出版社：プレジデント社

来月も「孫子の兵法」の関連書籍をご紹介します。

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承継などの支援を行なっている。中小企業診断士

進化するアンテナショップ

首都圏にアンテナショップを展開する都道府県が増えていきます。また、地方の特産品を集めて紹介するようなショップも増加しており、アンテナショップが進化していると感じています。今回は、私が最近訪問した2つのショップをご紹介します。

■ d47MUSEUM(渋谷ヒカリエ)

47都道府県のこだわりの商品などを販売しているショップにミュージアムが併設されています。什器を都道府県分の47台保有しているのだそうで、あるテーマに沿ってすべての都道府県から商品を集めて紹介しています。また、3か月に1回、ひとつの県をクローズアップして47の切り口で紹介するという展示会を開催しており、私が訪問した際は山形県展でした。ショップとミュージアムを運営しているのはデザイン会社で、都道府県展の際に自分達が取材・編集した観光ガイドブックを販売しています。(展示会のコンセプトはガイドブックの世界観を立体的に表現することなのだそうです。)2週間現地に寝泊まりしながら県の魅力を発見し、2か月をかけて本に仕上げていくということで、今後数年がかりで全都道府県の展示会を開催する予定ということでした。数あるアンテナショップの中でも、物販とミュージアムの共生に加え、ミュージアムと観光ガイドブックのコラボにより首都圏での物販の消費のみならず地元への観光につなげるという動線をうまく引いているなど感じました。

さらに、このヒカリエのショップ形式のものを47都道府県に1か所ずつ作るというプロジェクトも進んでいるそうで、多角的アンテナショップとして楽しみな展開となりそうです。

■ とっとり・おかやま新橋館

全国2例目となる2県共同のアンテナショップです。9月末オープンで、現在来場10万人を突破したとのことでした。店内の様子は、入口付近から生鮮品・果物・日配品が配置されており、まるでスーパーのようにカートを押しながら買い物をしているお客様がいらっしゃいました。POPも小さめで最低限の表示となっており、地方性を強く打ち出す非日常の演出というよりも、東京での生活の一部として頻度高く利用してもらおう新たな形のアンテナショップであると感じました。(もちろん、お土産品のようないわゆるベタなアンテナショップとして品揃えもされています。)

進化し続けるアンテナショップ。東京出張された際にはぜひ一度訪問してみたいと思いませんか？

小倉 綾

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