

毎月1回、ビジネスのお役にたつ情報をおとどけいたします。



U-mic News

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。

Vol.1

Monthly voice

「はやぶさ」は私たちに、いろいろなことを教えてくれましたね。

2010年6月13日、日本の小惑星探査機「はやぶさ」が地球に帰還しました。エンジンの故障や通信の途絶など、幾多のトラブルを乗り越えながら、7年の歳月を重ねて帰還し、最後は流れ星となって燃え尽きたその姿に感動した方も多かったようです。月より遠い天体を往復したことは世界初ですし、小惑星の微粒子が回収できていれば、これも世界初の偉業となります。これらの偉業を支えたのは、日本が得意とする、きめこまやかな設計と省エネ技術だと言われています。システムが故障するトラブルがあっても、別システムのシステムで補えるよう何重にも備えた設計に、効率的なイオンエンジンの開発。トラブルを乗り越えたのは偶然ではなく、備えによる必然だったのです。中小企業の経営にも同じことが言えるのではないのでしょうか？ 企業経営は7年より長い歳月の取り組みです。時にはトラブルが発生します。トラブルの発生を予測しそれに備えること、効率的な経営の仕組みを確立することが長く企業を存続させるポイントになります。また、はやぶさの成功の陰には、研究機関の研究者やスタッフが、設計開発から打ち上げ、運行に至るまで、きめ細やかなサポートを行ったことがあります。私も中小企業を支援する立場の人間として「はやぶさ」の成功のように、中小企業の成功に貢献できるよう、精一杯サポートしていきたいと考えています。（渡貫 久）

Monthly Book review

『愚直に積み！ キャピタリストが語る経営の王道・99』 辻 俊彦（著）



東洋経済新報社
¥1,680

ベンチャーキャピタリストである著者は、ベンチャー企業はとにかく「やり切る」という重要性を説いています。

「目標設定する目的は、目標達成にあるのではなく、現状とは異なる行動を喚起していくことにある」「リスクはその場で対処しないと蓄積するが、チャンスはその場で活かさないと保存できない」など行動するの大切さを伝える一方で、「悪いことは構造的な要因に基づく出来事、良い事は偶然の出来事」などベンチャー企業に限らず、老舗であっても示唆に富む内容も数多く盛り込まれています。私も事業計画の策定の際には、今日明日からでも実行でき、やり切れるようなアクションプランを盛り込むようにしています。また、企業によっては、その行動を定期的にチェックし、時には見直すようなサポートもしております。（吉田 英憲）



7月上旬に仕事で宮崎県と鹿児島県に行ってきました。口蹄疫の影響はまだ残っており、至る所で消毒を行っていました。口蹄疫の被害というと畜産業界への影響や畜産業者を顧客とする店舗への影響が考えられますが、実際はそれ以上に深刻な影響がありました。今回、飲食店と宿泊施設の経営者の方とお話をさせていただきましたが、口蹄疫により一般消費者の外出が控えられ、地域の小売店や飲食店に深刻な影響を与えており、例えば、結婚式まで延期されるなど、思いもよらない範囲まで影響があるとのことでした。一つの業界が深刻なダメージを受けると他の業界へも波及するという例ですが、これは逆も言えると思います。日々、いろいろな企業からの相談を受けますが、アドバイスによってその会社の経営が改善すれば、それは更に他の企業へと広がります。自分の活動が地域の活性化に繋がるとの思いを持ち、一層、気を引き締めて取り組みたいとおもいました。

渡貫 久

Watanuki Hisasuki

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

W杯！興奮しましたね。寝不足だった方も多はず。チームが「優勝」という目的に向かい一丸となり、個々のポジションで全力を出し切る。これは企業でも同じことです。全社員が同じ「目的」「目標」の認識を持って乗り切っていく！これが企業の力となるはず。しかし残念ながらここ最近企業訪問をしているとバラバラの方向へ向かいまた共通認識を持たずに進んでいる企業が多く見受けられます。○コミュニケーションは足りていますか？○「その事」は本当に些細な出来事ですか？○1:29:300の法則はしっかりと押さえていますか？しっかりと現状を見据えて同じ方向を向いて企業を発展させたいですね。

古田 由美

Furuta Yumi

銀行に入社後、秘書室、総合企画部、広報文化部を経験。また営業店実務経験も持つ。退職後、研修を中心としたコンサルタントとして、民間企業を中心に、マナー研修・秘書研修・学生から新人・管理職までの教育セミナーを行なうほか、学校や公的機関の職員研修を行なうなど、幅広い分野での研修実績を持っている。2級FP技能士 秘書検定準1級

今年1月から広島のサービス業を継続訪問しています。当初、お客様の要望は漠然としており、「売上がもっと上げられるはずなのだが、うまくいっていない」というものでした。詳しく話をお伺いすると、運営がうまくできていない状態でした。そこで下記の業務改善を提案いたしました。

- ①業務フローを作成し、作業順や作業レイアウトを変更する。
- ②作業マニュアルを作成し、1人がいろんなことができるような多能工化を進める。
- ③在庫管理方式を見直す。
- ④Excelのマクロを使用し、単純作業を減らして効率化を進める。

結果、同じ人件費で売上が1.5倍になり、現在、当初売上の3倍を目指し今後は多店舗化を検討しています。今回、製造業の視点で一部アドバイスしていきましました。このような考え方は少しずつ普及しつつあり、病院にトヨタ生産方式の考え方を導入するなどの事例があり、一般に「サービス・イノベーション」「サービス産業生産性向上」など言われております。時には製造業の視点で、サービス業を見ることも大事なのではないかと考えております。

吉田 英憲

Yoshida Hidenori

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 行政書士

私は百貨店で勤務経験を活かして販路開拓支援を行っています。今回は『百貨店バイヤー視点からみる取引しやすい商品』についてご紹介いたします。【販売時に付加価値を提供できる商品である】あるバッグの製作会社は、最終仕上げの一部を売場で行い、製作風景を顧客に見せていました。トントンという金槌の音に引き寄せられ、立ち止まる顧客があとをたちませんでした。製作風景を見ることで顧客は安心し、商品への信頼感がわき、購買を決定するのです。昨今は、商品を売場に置いていただけではなかなか売れない時代です。商品はもちろんですが、販売にも付加価値をつけた売り方のPRがバイヤーに評価されます。

小倉 綾

Kokura Aya

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