

「中小企業家同友会に参加して1年」

1. さかい支部の例会に参加して

右掲は、さかい支部の例会で「人が辞めない会社づくり」をテーマに話されている(株)千代田の芝田社長のスナッフです。お話の内容は、テーマとは程遠く同友会の経営指針コースで訴えている「理念」「方針」「計画」をPDCAで回すという骨子のようでした。まあ、新支部長との事なので、多くの新会員やゲストに向けて指針セミナーのPRのような内容になっていて、同席した他支部から参加した者には物足らなさが残った発表でありました。

何でも、元エンジニアというキャリアの方で同族が3分の1を占める美容関係の資材を扱う商社を経営されているようです。社長になられて約10年ということですが、50才そこそこの若さで来年の秋に社長をバトンタッチすると公言されていました。さすがに、インテリの2代目社長という感じがにじみ出る方でした。お話の中にも社員さんが聞いたらどのように思うのかと心配するような点もあり、支部の方針も「All for My Company」ということで取り様によっては異論が出る感じがする物でした。私たちが「大企業でいう普通の会社と中小企業での普通の会社は違う」とおっしゃっていたので、もう少し、どのように違うのか伺いたいという気持ちが残りました。



この事は、ともかくとして昨年3月2日に中小企業家同友会に再入会して1年以上が経過しました。そもそもの切っ掛けは京都のお客様に誘われて京都で開かれた全国大会に参加した時に、日本ジャバラ工業の田中社長が「儲かってない会社は支部長などをするな。自己資本比率は50%以上、経常は10%以上目指せ」と檄を飛ばされたことに感銘したからです。「儲ける」という事に一生懸命でなければ、理念など邪魔なだけと思います。そういう意味では「理念」の話が多い方が多いように思います。それぞれ、頑張っておられると思いますが、社員さんと理念について真顔で話しされる状況を思い浮かべると違和感が湧きます。

「理念」⇒「方針」⇒「計画」と研修が進むのですが、多くは「理念」で悩むのです。しかし、実際には、今日の「儲け」と明日の「夢」で頑張っている現実がある訳です。「実践知」という言葉がありますが、「実践」と「知」では、どちらかという「知」＝「計画」が大切で、それを現場で実践しPDCAを回しながらビジョン(夢)実現に向かうのです。また、「知」＝「計画」も現実の壁にぶつかって修正を加えながら進むのです。確かに、どこかのお菓子屋さんのように「俺には100億の財産がある」と言って横柄では困り者ですが、将来に明るい希望が持てる「財力」は必須だと思います。

確かに、同友会に加入して所属支部だけでなく、他支部の例会やオンリーワン研究会に参加するようになって、広くいろんな方と接して情報を得る事が出来るようになりました。そういうメリットを活かしながら、これからも参加して行きたいと思っています。

2. この1年で変わったこと

さて、中小企業家同友会に再入会して1年が経過したので、振り返ってみたいと思います。まず、よかった点は、

- 支部でFacebookが盛んだったので、自分もFacebookをやる習慣が身についた
- Facebook友達から「公開ダイエット」という突っ込みを頂いてダイエットを始めた
- 最初はカロリー制限で始めたが途中からウォーキングも加えて健康的なダイエットになった
- 1年経過して10kgの減量になった

- ・CRMソフトでモデル会社が現れた
 - ・CRMソフトの販売でも協力者が現れた
 - ・他支部とも交流するようになって知り合いが多くなった
 - ・オンリーワン研究会に参加した
 - ・経営指針の「理念」「方針」「計画」の3コースも受けた
- などです。

悪かった点は、特にないと思います。

3. オンリーワン研究会

やはり、仲間づくりも大切ですが、先行モデルとなる企業と接する事も重要な事です。所属支部や他支部の例会などに参加しながら交流をしていますが、自社のモデルになる企業は、なかなか見つからないでいます。しかし、前項にも上げたオンリーワン研究会では、さすがに、オンリーワンを目指す企業様で学ぶべき事がたくさんありました。

OMGの堤社長の講演が昨年5月にあったのですが、一人当たり付加価値額が1000万円超という大企業並の成果を出しておられる企業で、世界企業に並ぶ特許技術と経理などをアウトソーシングする人材戦略を学びました。(参照：<http://www.web-ami.com/siryo/283.pdf>) 貴重な人材を殆ど全てコアの領域で活躍させる考え方は、その後の経営コンサルタントとしての指導に活かしています。

同業的な存在であるアスコットの森井社長の講演からも自社製品を中心として営業戦略を立てることでオンリーワンな存在になるという事を学び、当社も経営革新計画をとった独自のCRMソフトを中心にしたオンリーワンを目指すという方向性を描くことに役立ちました。

その他にも、いろんな事例に学びました。中小企業家同友会で自社に有益な情報を頂くという点では、オンリーワン研究会の存在は大きなものがあります。今後も参加して学んで行きたいと思っています。

4. 今後について

所属支部の例会や活動に参加することや他支部の活動に参加して、中小零細企業の情報を得るという点では有意義なものと言えます。さらに、オンリーワン研究会などもあって、月額7千円は有意義な費用だと思っています。まだまだ、新入会員として「猫を被った状態」でいますが、年齢的にも、今年64才になりますので、活動するエネルギーも枯渇して来ていますので、こういう距離感が良いように思っています。余り、支部活動にのめり込まない方向性でやって行きます。

自社の宣伝は余り上手ではないですが、私の顔と名前が広まっていますので、「求めない」を原則に経営コンサルタントというポジションを維持しながら、会社のファンづくりを行なって次世代の基盤づくりが出来ればと思っています。「想えば実現する」というように、次世代のビジョンを描き、それに基く存在感を醸し出すようにして行きたいと思っています。「あせらず、求めず」と言い聞かせて「土俵の真ん中」を意識しながらシフトして行くようにして行きたいと思っています。