

大阪市西区にある経営コンサルティング事務所、長尾経営事務所が毎月発行するニュースレター。われわれの「人となり」を知って頂きたいというおもいで、2013年5月よりスタートしました。最近の活動報告や事例紹介、オススの書籍など、経営に関するお役立ち情報を中心にお伝えします。

2016年の後半が始まりました。  
一日一日を大切に、  
有意義に過ごしましょう！



コンさるくん



— 今月の1枚 —

6月末に、お客様先のプレゼンテーション大会に参加させて頂きました。社内で解決すべき課題の中からひとつテーマを決め、若手社員のみなさんが一人ずつ、その課題に対する改善策を発表するというものです。ゼロから資料を作成し、社長や役員の前で発表するのは、非常に緊張するものだと思いますが、みなさん堂々として自身の考えを発表されていて、本当に素敵でした☆  
また、こうした社内の取り組みに、我々も参加させて頂けることを本当に嬉しく思います。A社の皆さま、ありがとうございました！

★今月の TOPICS ★



経営改善に取り組むタイミング

代表 長尾 康行

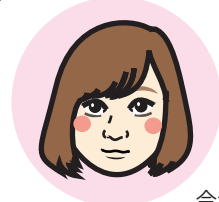
「当社はどれくらいまで借ることができるのでしょうか？」「この決算書でも融資を受ける事ができるのでしょうか？」私によく尋ねられる質問です。また、直接私に聞かなくとも心の中で思っている方は多いでしょう。この質問をされるという事は赤字もしくは低収益で資金繰りは楽ではない。しかし、金融機関との関係もそこまで悪くはなく資金調達ができる状態、つまり「正常先」の可能性が非常に高いと考えられます。私はこのタイミングが経営改善を行う最も良いタイミングだと考えます。

私のもとに相談に来られる企業様の中には金融機関との関係性が悪いもしくは最悪の状態のケースが少なくありません。資金調達を行わなくても自力で耐え凌げるのなら良いのですが、金融機関との関係も良くない上、赤字体質のまま資金繰りが厳しくなると人員リストラや不動産の売却など外科的手法を徹底的に行わなければなりません。

一方、私が最も良いと思うタイミングで経営改善に取り組めばどうでしょうか。多少の固定費の削減などはあるかもしれませんが、会社がバラバラになるほどの外科的手法まではとらなくてよいケースが圧倒的に多いでしょう。また、経営改善計画を作成し金融機関の支援を受けることで安心して業績改善に取り組むことができます。

しかし、現実には赤字体質にもかかわらず金融機関から借ることができる間は借りておいて行き詰まるまで問題を先延ばしにする経営者がとても・とても・とても（あえて3回言います）多いのです。

私は赤字を借入でまかなうのは「基本的には」駄目だと思うのです。「基本的には」と申しますのは、そうは言っても「赤字で苦しい時もあるだろうから瞬間的に金融機関を活用する」という事も中小企業にはあるからです。しかし、決して常態化してはならないのです。赤字の補てんを借入でまかなうと必ず行き詰まります。低収益もしくは赤字体質で金融機関との関係性が悪くない間に手を打つことが何より大切なことと肝に銘じましょう。



日々成長！前進あるのみ！

アソシエイト 住吉 いずみ

こんにちは、アソシエイトの住吉です。  
今年の梅雨は、本当にたくさん雨が降りますね。さて、入社して1年が経ち、(当然のことですが)自分の仕事内容が変化してきたことを肌で感じる今日この頃です。特に感じるのは次の2点です。

1点目は、『点から線になってきたこと』です。これは、知識と経験が増えたことで、頭の中でぼつぼつと点在していた言葉同士が繋がり、これまでは分からなかった内容を正確に理解できるようになったという意味と、これまでは資料の中のある一部分、例えば事業計画書のグラフ作成や会社概要の整理などを担当していたものが、全体の骨組みや構成を考え、その大半を担当するようになったという2つの意味があります。「鳥の目と虫の目」とよく言われますが、あるものの全体を大きく捉えて見ると、その一部分だけを見るのとでは、全く違うものになることがよく分かります。資料作成においても、全体のレイアウトやバランス、お客様のコーポレートカラーに合わせた色味にするなど、新たな視点で考えられるようになりました。

2点目は、『アウトプットの機会が格段に増えたこと』です。新しいお客様の支援計画の作成、プロジェクトの司会進行、プレゼンテーション等も行うようになりました。また、これは1点目の内容と繋がりますが、お客様先に伺った際、これまではお客様のお話を伺って、理解することで精一杯で、私自身の意見や考えを述べることはほとんどありませんでした。ところが今は「これはこうしてみたら良いのではないか？」「私が社員だったらこう考えるなあ。」という思いが浮かびお客様にお伝えすることも増えてきました。特に、若手社員ならこう思う、部下ならこう思う、といった従業員視点での意見を述べる機会が多いです。長尾を含めた経営者の立場では分かりにくいこと、私だからこそお伝えできることを、引き続きしっかりとお伝えしていきたいと思っています。もちろん、経営コンサルタントとしてのアドバイスも出来るよう、精進します！



輝く65歳人！

パートナー 宮内 伸人

山陰の宮内です。  
7月になり、松江もすこしずつ暑くなってまいりました。<。(少し夏バテ気味です)

先日総務省が発表した2015年国勢調査では、日本の総人口に占める65歳以上の人口が26.7%に達したといわれています。企業で働く人たちの定年到達年齢も最近では65歳へ引き上げられつつあり、中には70歳定年を謳う企業も出てきております。

それにしても周囲を見回せば、65歳の方々も私の口から申すのも大変無礼極まりないとは思いますが、とても若々しくパワフルな方々がとみに増えていると思います。ミック=ジャガーやボブ=ディランなどのミュージシャンは皆70歳を超えられておりますし、かのジョン=ライドンももう還暦です。プロレス選手などは長州力など60歳を超えた選手も活躍しています。

労働生産人口特に10代若年層人口が連続的に減少しているなかで、先の65歳以上の方々の存在は際立っている部分が多い。大手企業を定年退職なさった技術者が、そのスキルの伝承の場を発展途上国の同業労働者の技能向上に役立てるべく海外を雄飛なさるなど、パワフルな諸先輩の活躍が際立っています。また私も職業柄、多くの経営者様とお話する機会をいただいておりますが、そのほとんどの方が65歳以上の方々です。みなさまとてもパワフルです。

私とはいうと、最近、めっぼう栄養ドリンクのお世話になることが多くなりましたが、私も疲れている場合ではありません。<。

こうしていると、「おい宮内君、疲れている場合じゃないよ^^！」との励ましのお声がすぐ聞こえてきそうです。私もこれまで戦後日本を伝承的に長く支えてこられた諸先輩に続いて、気力充実のもと業務に励んでまいりたいと存じます。

(夏バテなどしている場合じゃありませんね。<)

※参考元「平成27年度国勢調査 抽出速報集計結果」より  
<http://www.stat.go.jp/data/kokusei/2015/kekka.htm>