



# コンさる君の

# 今日も視界良好

## ⑤ 業績が良いときに次の一手を

中小企業診断士 長尾 康行



フラッグシップ経営代表、中小企業診断士の長尾です。年明けから4月末までは本当によく働きました。こんなに働いたのは何年ぶりだろうと思うくらいです。疲労とストレスが交互に襲ってくる中で約3ヶ月半を走り抜けたことで少しだけ充実感に浸っています。ゴールデンウィークは心身を充電する期間にさせていただき、またお盆休みまで走り続けたいと思います。

さて、今回は「業績が良い時に次の一手を」というタイトルです。業績の良い時というのは総じて油断や慢心により緩い方向に流れがちなのですが、その時こそ次の一手を講じてさらなる成長曲線を描くべきだということです。

実際に当社が手がける事業再生案件のお客様においても、その多くは過去に十分な利益が出ていた時期がありました。それに関わらず外部専門家や金融支援を受けながら体制を立て直さなくてはならない状態になってしまっているのです。大企業ですと業績が良くても悪くても時代を先読みして常に次の一手を打っています。また、それを実行する組織や仕組みが整っています。一方で中小企業の場合はその多くがオーナー社長であるため、業績好調のため気が緩むのか、もしくは気を引き締めて次の一手を打つのか否かはそのオーナー社長の気持ち一つです。そのため社長の気持ち一つで企業の行く末が決まってしまうのです。だからこそ、中小企業の経営者は自分を厳しく律することができなくてはならないと思うのです。

最近、経営者の仕事（社長業）について議論する事がよくあります。社長業の定義は諸説あり、どれも正解だと思うのですが私が気に入っているのは「経営者の仕事は、ヒト・モノ・カネ・情報を再配分し、成果を上げること」という定義です。再配分というのは少し堅い言い方ですが、社長業とは常に正しい判断をして会社としての結果を出すことだということです。業績が良い時も悪い時も新しい成果を生み出すためにヒト・モノ・カネ・情報という経営資源をどう活用するのかを決めなくてはならないのです。この判断を怠った、あるいは判断する基準を誤ってしまうと、会社は成長できずに退化していきます。つまり次の一手を打つというのは経営資源を活用して新しい戦略を打ち出せということです。この行為を行うタイミングに業績が良い時も悪い時もないのですが、業績好調の時は緩み、悪くなってから焦るという傾向が中小企業の大半のようにお見受けします。



時代の流れが想像以上に早くなっていますので既存の顧客に既存の商品を販売しているだけでは、かなりの確率で業績が悪化していくでしょう。次の一手を打つためには自社の経営資源を客観的に分析し、自社の強み・弱みと自社の置かれている外部環境とを重ね合わせる訓練を日頃からしておかなければなりません。今後は新しい戦略や収益の柱を創り出す社風やスキルをどのように身につけるのかというコンサルティングも展開してこうと考えています。

かくいう当社も今後も増収を目指すには新しいビジネスモデルやプロセスの革新を行わなければならないと感じています。お客様の見本になれる会社を作っていかなければ、当社の提案も説得力が欠けてしまいますので私も常に次の一手を打ち続けます。

## ⑥ 経験と反省

コンサルタント 住吉 いずみ

こんにちは、コンサルタントの住吉です。皆様のGWのご予定はいかがですか？ぜひお土産話などお聞かせください♪さて、4月は「もの補助（ものづくり補助金）月間」でした。もの補助については先月号でお伝えさせて頂きました。先月末が申請期限だったため、特に最後の2週間は毎日がランナーズハイのような状態でしたが、お客様にも夜遅くまでご対応頂きました。この場で改めて御礼申し上げます。誠にありがとうございました。6月頃に採択結果が公表されますので引き続きよろしくお願ひ申し上げます！

ところで、当社が日々ご支援させて頂いている内容の多くは、リスケジュールをはじめとした事業再生や資金調達などのご支援です。経営者様や幹部の方とお打ち合わせを重ねた上で経営改善計画書を作成し金融機関と交渉を行います。今回のもの補助のご支援では遠方のお客様も多く、また非常にタイトなスケジュールの中で行わなければいけませんので普段の業務とは大きく異なっていました。その分、お客様にどのように質問すべきか、何から依頼すべきか、ゴールまでどのように持っていけばよいのか、先手を打って考えていかなければなりません。この点については、非常に反省点が多かったです。

「もっとこうしていればお客様に伝わりやすかったのではないか。」「こんなやり方が良かったのではないか。」など……。フラッグシップ経営で働き始めて、まもなく3年が経過します。これまでは長尾の業務を一部切り取って担当させて頂いたり、与えられた仕事を行うことがほとんどでした。少しずつ業務の範囲が広がりましたが、やはりまだまだ勉強不足だと痛感しています。先月号の「初心」と通ずるところがあるかも知れませんが、今回学んだことや得たものをきちんと受け止めて、ひとりのコンサルタントとして、きちんとお客様に価値を提供できるよう励んで参りたいと思います。



発行元：株式会社フラッグシップ経営 経営革新等認定支援機関

〒550-0005 大阪府大阪市西区西本町 1-8-2 三晃ビル 2階

TEL：0120-34-8776

MAIL：info@flagship-keiei.co.jp

URL：www.flagship-keiei.co.jp



株式会社フラッグシップ経営 Facebook ページ

「いいね!」お待ちしております。



株式会社フラッグシップ経営 Twitter

@flagship\_keiei にて随時情報発信中!

