

1. 最近のニュースや話題から徒然に

今月はニュースとは全く関係のないコメントを記載しました。申し訳ございません(笑)。

11月2日(木)に開催されました(一社)大分県中小企業診断士協会主催の[診断士の日・記念講演]についてのメモです。今、大分県内では120名程の中小企業診断士がおり、うち約半数が大分県中小企業診断士協会の会員となっています。当職は平成7年4月に会員となりましたので、すっかり“古参の診断士”となってしまいました(笑)。

ところで中小企業診断士の旧名称は、“中小企業診断員”。昭和23年(1948年)11月4日に戦後復興の一翼を担う中小企業への公的資金投入に係る企業診断を行う公務員が中小企業診断員に登用されました。そして元々公務員資格であったものが、高度成長期に民間に解放され、中小企業診断士が“誕生”しました。

さて、大分県協会が行った今年の記念講演の講演者は創業10年で東証上場を果たした移動体通信分野で活躍中のモバイルクリエイイト株の村井雄司社長様。創業に至るまでの苦労話や上場を果たすまでの出来事をコンパクトに話されました。また創業の喧騒から事業を安定させるまでの経営のコツを7項目語って戴きました。

- ①自分が打ち込めるもので起業する。
- ②自分で感じた人とは確実に親しくなれ
- ③実際にイメージ出来るものは出来ると信じる。
- ④1人では何も出来ない事を知れ
- ⑤失敗を恐れない。成功と失敗に大きな差はない
- ⑥何でも屋にはならない
- ⑦大事な事は自分で調べよ

以上の7項目、如何でしょうか、当職にも当てはまっているようです。特に⑥。開業当初は仕事受注の為に「何でもできます」と公言していました。しかし売上が安定してきた後は、「これはしない」と切捨てることを始めました。「**集中すべき分野を決めて更に深堀をする**」、これで得意分野を強化してきました。「何でもできる」は「何も出来ない」と異口同音であると分かるまで少々時間を費やしてしまいました。

2. 継続的な繁栄(継栄)を目指して

少々タイトルとはずれませんが中国のお話です。11月11日は“独身の日”だとか。“独身の日”は”ネット通販大手のアリババの創業者兼会長の馬氏が始めたらしいのですが、日本の2月14日のバレンタインデー商戦同様にどの国でも小売業者の商魂はたくましい!!

アリババの今年の11/11の売上は3兆円だとか。そして2番手の京東は2兆円。中国の小売総額に占めるネット比率は既に2桁を超え、米国をはるかに上回っているらしいです。

怒涛の進撃を続ける中国経済ですが、“独身の日”の様な特異日が発生すると情報や物流のインフラの整備が追いつかないという余計な心配もしてしまう当職です。しかし中国人経営者の見方は違います。「突発的な売上、特異日はじきに平日のように平らになる。**異常値が必ず平常値になる。集中的なインフラ投資を今しても、他日の稼働率が極端に低くなることはない**」と自信に溢れているようです。

中国人の「**時流に乗る**」**センス**は鋭い嗅覚で研ぎ澄まされてきたようです。

3. お役立ち瓦版~健康にご留意を~

私の左上奥歯はガタガタ。2~3ヶ月に1回は歯科通い。13日(月)夜に研修会で3時間しゃべると痛んだ歯が下にひっかかり「痛い!」。なんとかならないかとぐっと我慢。

「**健全なる精神は健全な身体に宿る**」と言いますよね。**経営者は健康第一**。もし経営者が病に倒れて、経営の第一線からリタイアするとリーダーがいない現場は大混乱をしてしまうでしょう。

毎年1回の健康診断をしていますか。歳を取っていけば「年1回の定期健康診断で大丈夫」とはなくなりますが。6ヶ月に1回の頻度で自分の体のメンテナンス(健診)をするように心掛けて下さい。

経営者の体は自分だけ、そしてその家族のためだけにあるではありません。従業員とその家族、取引先、お客・顧客、地域社会等など**間接的に「体をご自愛下さい」と願う人々が沢山いることを忘れないで欲しい**ものです。