



企業様向けの支援活動が本格化する季節になりました！

①支援事業が始まる季節

新年度になって2ヶ月が経過し、大きな補助金の申請などが落ち着きましたが、各支援機関様では伴走型支援などの事業が始まることもあり、お忙しくされている方も多いのではないのでしょうか？先週あたりから、私の方にもセミナーのご依頼や個別企業様への支援依頼、委員会委員への就任依頼などが増えています。内容としては商品開発や販路開拓に関する相談が多くなっています。この数ヶ月は地元の広島にいたことが多かったのですが、6月からは各地に出張することになりそうです。

②支援内容の提案資料

ある支援機関様から、伴走型支援の計画を策定するにあたって「どのような支援ができるのか知りたい」というリクエストがあったことから、3月のタイミングで私やユーミックのメンバーが支援してきたセミナーや個別支援などの支援内容をとりまとめた提案資料を作成し、今まで仕事の依頼をいただいている支援機関様数力所に送付させていただきました。支援内容としては商品開発や販路開拓に関するものが多く、セミナー以外にも消費者を集めたモニター調査やバイヤーによる模擬商談、食品表示や商品規格書の作成支援など、実践的な内容が多いことが特徴となっています。ご興味のある方は、その旨をメールでお伝えいただけたら提案資料をメールさせていただきますので、お気軽にご連絡ください。



③販路開拓支援で大切なモノは？

販路開拓と商品開発は密接に関わっており、事前に販路開拓を意識した商品開発を行った方が、後々の事業展開がスムーズに進むことから、商品開発に関する支援の場合であっても、必然的に販路開拓の内容を盛り込むことが多くなります。販路開拓に関する支援内容は色々ありますが、もし、何かの都合（予算や時間の制限など）でひとつだけしか取り組めないとするならば、私の場合は「商品規格書」や「商品カルテ」を作成することをオススメしています。商品規格書とは、取引に必要な情報として、取り扱い商品の特徴やアピールポイント、原材料や包装資材、保存方法、取引条件などを記載した資料で、商談などの営業活動を行う際に使用する資料です。大手のメーカー様であれば、当然のように存在している資料なのですが、中小のメーカー様では作成していないことが多いようです。商談は時間が限られており、短時間で必要な情報をバイヤーに伝える必要があります。適切に情報が整理され、バイヤーの手元に残る商品規格書は商談を成功させる大きな武器となります。

④商品規格書のメリット

商品規格書のメリットとしては「①取引に必要な商品情報を短時間で適切に伝えることができる」「②誰が商談を行っても同じレベルでの情報提供ができる」「③商品規格書を作成する段階で説明事項を検討できモレがなくなる」といったことがあります。また「④取引を行う上で必要とされている」場合も多くあります。また「⑤作成していない事業者（特に小規模）が多いので作成していると評価される」といった効果もあり、これが意外と重要であったりします。商品規格書の作成には手間がかかりますが、何度か作成すると慣れますし、実際に効果があったという報告を聞きますので、作成されていない事業者の方にはおすすめです。

⑤商品規格書の様式

商品規格書の様式としては、農林水産省が取り組んでいるフード・コミュニケーション・プロジェクト（FCP）活動で作成された「FCP展示会・商談会シート」があります。このシートは、サプライヤーの「伝えたい情報」と、バイヤーの「知りたい情報」を1枚にまとめることで、効率的に商談を進めることを目的としたシートです。フード・コミュニケーション・プロジェクトには、食に関わる多くの企業が参画しており、「FCP展示会・商談会シート」は多くの企業や展示会で共通して使えるシートになっています。（株）ユーミックプロデュースでは、プロジェクトが発足した早い段階からFCP情報共有ネットワークに参加させていただいています。「FCP展示会・商談会シート」は農林水産省のホームページ（FCPで検索してください）からダウンロードできますので、ご活用いただけたらと思います。また、当方でもオリジナルの商品規格書の様式（加工品だけではなく、農産物や水産物もあります）を提供していますので、記入方法などと合わせて、ご興味があればご相談ください。



Book review 『八百森のエリー』

著者：仔鹿リナ 出版社：モーニングKC 講談社 価格：570円（税込）

私はサラリーマン時代に青果物に関わっていたことから、卸売市場に行く機会が多く、卸売市場での研修を依頼されることもありますし、卸売市場に昼食に出掛けたりしています。私には比較的身近な卸売市場ですが、独特な流通形態や商習慣があり、「よく分からない」という方も多いのではないのでしょうか？この「八百森のエリー」は、青果物の仲卸業者で働いている青年が主人公という珍しい漫画で、普段は知ることができない卸売市場の仕事や青果物の流通ルートを知ることができます。また、野菜愛の強い漫画で、食の大切さやそこに携わる人の想いなども描写されており、食に関わる仕事をしている方にオススメの1冊です。



ビジョンや目標が達成できないのは、 行動に分解できていないから



先月、とある支援機関様のご依頼で、経営計画策定セミナーでお話しする機会がありました。経営計画策定のセミナーでは、「ビジョンの重要性」「計画の重要性」について学ぶことは多いかも知れません。

今回は、そのビジョンを達成する「目標達成のコツ」「実行のコツ」についても少しお話しをさせて頂きました。いろいろな会社・お店を支援させて頂く中で、目標や計画を立てても、実行できないのは、目標や計画が行動できるレベルまでに「分解」出来ていないことが多く見受けられます。その際には、目標・計画＝大きな石に例えてお伝えしています。目標・計画が大きな状態であったら、初めはその石を動かそうとやる気もっていますが、そのうち心が折れたり、面倒になったりすることもあります。そして、日常業務に振り回されて、折角立てた目標・計画が実行できていないこともよくあります。

その一方で、「〇〇社長は行動が早い」という話をお伺いすることがありますが、それはその社長の頭の中で行動できるレベルまでに分解できている証拠かも知れません。

コンサルティングやセミナーでは、その経営者や事業主が次の一步、二歩動けるよう、ビジョン・経営計画から行動レベルまで分解するお手伝いをしていきます。まさに目の前にある大きな石を砕いて、一つ一つ動かして、石を動かすといったイメージです。他人から見れば、小さな石に見えても、本人にとっては大きな石と思うこともよくあります。経営者も人であり、特に経験がないことに二の足を踏む方もいらっしゃいます。その時に経営者に寄り添い、行動レベルまで分解する支援も伴走型支援において、求められることの1つだと考えています。

Writer 吉田 英憲

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継承などの支援を行っている。中小企業診断士

初心に戻って読みたい本

ここ数年新入社員研修を担当しています。新入社員の姿を見るたびに自分自身は今年社会人何年生なんだろう？どれだけ成長できたのだろうか？と定点観測する良い機会となっています。今年は新入社員へのおすすめ本を改めて2冊読んでから研修に臨んでみました。仕事・成功・人生の原理に関する本ですが、むしろ社会人歴が長い今だからこそ響く箇所がいくつもあり、年度初めに初心に立ち返ることができました。ベストセラーになっていますので皆さんもすでにお読みかもしれませんが、折に触れて読み返してみたい本だと思いますので、今回はそれらをご紹介します。



仕事は楽しいかね？ デイル・ドートン著(訳：野津智子)/定価 1,404円(税込)/きこ書房

「仕事は楽しいかね？」と誰かに聞かれたら今なんと答えますか？いつ聞かれても「楽しいです！」と胸を張れるといのですが、その時抱えている仕事の状況によってはドキッとするような質問ともいえるかも知れません。物語は勤続15年・まじめに週50時間働いているが、給料も上がらず出世もできず人生に退屈している主人公と偶然出会った巨万の富を築いた起業家の老人との会話形式で進んでいくゆるい仕事に関する自己啓発本です。この本で印象的なのは、「日々(毎日)進化すること」と「試すこと」の重要性です。目標を設定する重要性は理解できていても人生は規則正しく進んでいくものではないので、持つべき目標はただひとつ「明日は今日と違う自分になること」。毎日何かを変えていくことは簡単なようでとても難しいと思いますが、その何かを変える・何かを試してみることが何よりも大切なのだと説いています。経営においても外部環境にいかに対応していくのが重要であり、立ち止まる・同じままだことはそのままリスクにつながります。会社も自分自身も変化し続けなければ！と優しいカツを入れてくれる1冊です。

「原因」と「結果」の法則 ジェームズ・アレン著(訳：坂本貢一)/定価 1,296円(税込)/サンマーク出版

「歴史上もっとも多くの読者を獲得してきた」と言われる世界的名著で、1902年に書かれてから世界中で今なお着実に売れ続けているという驚異的なロングセラー本です。人生に偶然という要素はまったく存在せずすべて「原因と結果の法則」に従って創られているという内容についてとてもシンプルに書いているのでさらっと読めてしまうのですが、その時自分が考えている課題や想いと照らし合わせて読み進めていくと非常に深く、毎回違う気付きを与えてくれます。今回私が印象に残った文章は、「気高い夢を見ることです。あなたは、あなたが夢見た人間になるでしょう。あなたの理想は、あなたの未来を予言するものにほかなりません。」というものです。大人になると現実的になってじっくりと「心を最高にワクワクさせるもの、心に美しく響くもの、心から愛することのできるもの」について考える余裕がなくなってきました。私自身改めて少し心を落ち着けて、自分の夢について考えてみたいと思ったのと、これから創業塾も増えてきますので夢見る人の応援を今年度はどうしていこうかなと思いを巡らせながら読みました。

Writer 小倉 綾

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行っている。中小企業診断士