

=====  
はやぶさ 第321号 2019年08月02日(金)

=====  
E G M (エンゲージメント) の基礎と実践  
6回シリーズ 第1回 永続できる中小企業の条件

著者：株式会社 I&C・HosBiz センター 企業と人 事業推進部長  
株式会社 E n g r a n t 代表取締役

新井 賢治

=====  
今回は、新6回シリーズ「E G M (エンゲージメント) の基礎と実践」の第1回目です。

なお、はやぶさバックナンバーは、下記のURLを参照ください。

[https://xn--j2r51vkyqmx.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://xn--j2r51vkyqmx.net/mail_magazine/hayabusa.php)

\*\*\*\*\*

永続できる中小企業の条件

みなさん始めまして。

エンゲージメント経営支援をしておりますエングラントの代表で新井賢治と申します。

今回を第1回とし、全6回に渡りエンゲージメントを中心にメルマガを書かせて頂きます。

飽きることなく、最後までお読みいただけたら嬉しいです。

★6回シリーズ目次

1. 中小企業存続の実態
2. 目指すべきエンゲージメント経営
3. エンゲージメント経営がもたらす効果
4. エンゲージメント経営の実現にむけて社長の実践項目(其の壱)
5. エンゲージメント経営の実現にむけて社長の実践項目(其の弐)
6. 業績は努力とその継続の結果

1. 中小企業存続の実態

いきなりですが「40%」→「15%」→「6%」これ何の推移を示したパーセントか分かりますか?ご存知の方も多いと存じますが、そうです中小企業が起業してから存続している実態をしめした数字です。本当にこんなにシビアな状態なのか?

例えば6%は10年後の存続率ですが、94%が倒産しているということで、1000社あれば940社も倒産している状況となり、本当かどうか信憑性を色々調べてみると、異なる数字を表す事もあり、ここまでシビアな結果ではないと示したサイトもありました。

どのサイトを調べても数字は異なりましたが、注目しなければならないのは、どのデータでも同じ傾向を示していることです。存続率が下がって倒産率が増えているのは共通しているのです。起業当初は高い志をもっていたのに、残念ながら志半ばで経営を終えてしまうのは悲しい話で、この経験から学ぶことが大事です。

最初は上手く経営出来ていても、様々な外的要因の影響でつまづいてしまう事が多いということで、「経営がいかに難しいか」が分かります。

#### ◆外的要因について

「外的要因」を少し掘り下げてみましょう。会社を取り巻く環境には「お客様」と「ライバル会社」が存在し、「自社」を含めたこの3者の関係により会社経営が大きく変わってきます。存続できる会社は一言で言えば「お客様」が多い会社です。

倒産してしまう会社はその逆です。「お客様」が多いということは、その会社の製品・サービスに対する満足度が他社商材よりも高いからです。

「モノ」が溢れる時代となり、消費者であるお客様はとてつもない目で見商品・サービスを選定する時代です。類似品であれば1円でも安いものを買うくらい低価格というニーズもあります。消費税増税や年金問題など先々の不安要素があるため、これからどの家庭も良い「モノ」を安く買いたいというのが本音だと思います。時代時代により求めるものがかわってくる昨今会社もしっかりニーズを捉えておかないとお客様に選んで頂けないのが現実です。

#### ◆内的要因について

会社の存続に影響を与えるのは「外的要因」だけではありません。社員や職場環境など「内的要因」もとても大きな影響を与えるといっても過言ではないと思います。会社は一人で経営できません。製品・サービスを広める営業担当、それらを扱うサービスマン、問い合わせ対応など行う事務員、入出金管理をする経理担当など、最低でもそれくらいの社員がいないと会社はまわりません。創業当時は中々環境が整いませんが、とはいえ、気持ちよく仕事はしたいというのが社員の本音のほうです。

「内的要因」といえば、人事制度や就業規則、職場環境、人間関係などが挙げられますが、社員は外よりも内に対する関心の方が実は強いのです。労働条件や環境が悪いと不満足要因が高まり、高くなればなるほど前向きな仕事はできません。

労働の対価となる給料や賞与は社員の最大の関心事とも言えましょう。経営者や指導する側になるとまた考え方は変わりますが、働いた分たくさん給料をもらって優雅な生活をしたい、多くのボーナスを手にして海外旅行や車を買いたいと思うのは当然の事です。むしろそのような野心があったほうが私は良いと思います。

#### ◆3大資源の重要性

でも理想とは裏腹に現実にはなかなか思う通りいかないものです。

企業が存続していくにはまずは内的要因から整えていく必要があります。経営における3大資源として「人・モノ・金」です。この原理原則は皆さんも百も承知でしょうが、順番に目を向けてください。

最初の経営資源は「人」です。前途したとおり経営は一人ではできません。「人（従業員）」という経営資源をどう活かすかが企業存続に必要な不可欠ということを、お忘れになられている企業は残念ながら、志半ばで市場からの撤退という結果になってしまいます。

倒産を迎える企業にはいろんな理由があり、皆さんもよくご存じでしょうからいちいち書きませんが、「人・モノ・金」という経営資源が循環すれば経営は継続できます。

人間は血液が流れなくなると死んでしまいます。企業も同じでこの血液が経営資源の「金」なわけです。(Hosbizの経営特くんゲームをやるとすぐにわかります)

永続している企業は経営資源を最大に機能させていく為に、バランスよく投資し最初は失敗ももちろんありますが、トライ&エラーを重ねてやがて成功にたどり着き、そして成功プロセスを繰り返し再現していくこととなります。



先着順で受け付けますので、お早めにお申し込みください。

詳しくは

URL : [https://理念経営.net/archives/data/mls723lpdf\\_1\\_172.pdf](https://理念経営.net/archives/data/mls723lpdf_1_172.pdf)

<p>■LWセミナー 第7回 ライトワーカー 「本物の経営者になるには「資質&amp;修行」求めればなれる！」</p>
---

8/22 (木) 15:00~17:00 JBG・研修室 (後樂園) 1,000円

\* 医者が好きな人も嫌いな人も納得するガンの乗換え方  
～ガンを知れば、勝てる戦略が自ずとわかる～

ゲスト講師\* (一社)がん治療設計の窓口

事務局長 医学博士 中村健二 氏

日本未病システム学会・ホルミシス臨床研究会・温熱療法協会等に所属

CAP 講話: 愛念が全ての決め手 ・生かされている念じたとおりになる・・・気の大切さ

このセミナーに参加すると自分がLWかしっかりと覚醒します。

毎回 Captain 平本が、理念経営の基本とGD (創造神) とのコラボについてお話しします。

各界でご活躍の先達の方々から経験談をお話いただき、「魂の同窓会」をいたします。  
お時間は2時間です。

▲▼  
=====

(株) I&C・HosBiz センター

理念経営.net http://理念経営.net/

メールアドレス: [hos\\_biz@hosbiz.net](mailto:hos_biz@hosbiz.net)

発行責任者: 平本 靖夫、 編集長: 宮川 良平

配信解除URL: 配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

[http://kai11.net/stepmail/dela.php?no=xxewhs&a\\_mail=shibakuru26%40gmail.com](http://kai11.net/stepmail/dela.php?no=xxewhs&a_mail=shibakuru26%40gmail.com)