

変化の時代あらためて経営者に求められる能力

場所 蒲郡クラシックホテル バンケットホール

講演11月5日(金)12時50分頃~13時30分まで

建前で話しても意味が無いと思いますので「本音で忖度なし」 でお話しします。不快に思われる部分もあるかもしれません。 「こんなこと考えてるやつがいるんだ」ぐらいの気持ちでご容 赦ください。

必要なところを後で見返して思い出してもらえるように …と、文字が多い資料になってます。

メモを取る時間を短縮・面白かったところにマークでOK



株式会社プロ・スパー 代表取締役 鈴木 裕己

儲かる家業に変わる秘訣。 家業大躍進の考え方・手法を直伝



講師プロフィール

鈴木 裕己 (すずき ひろき) 昭和46年12月 蒲郡市形原町生まれ 49歳

岡崎高校・早稲田大学社会科学部管理会計学専攻・中小企業研究会:徹底的に経営基礎を学ぶ

平成14年 ㈱プロ・スパー創業。鮮魚・水産加工品を外食チェーンに販売

地元蒲郡の「深海魚」全国発信の立役者となる

平成20年 「ガイアの夜明け」などメディア出演多数

企業・自治体・漁協からの講演やコンサル依頼(販路開拓・漁協合併など)が増加

平成23年 内閣府六次産業化ワーキンググループ メンバー選任

「食の6次産業化プロデューサー | 認定委員選任(~現在)

そこから色々… 水産庁フィッシュワンGP、ご当地魚グルメコンテスト 審査委員

各県の農林水産大臣賞を決める審査員などなど**6次産業化水産分野の第一人者に**

現在までに… 提携漁港数日本一300漁港以上、飲食店向け水産卸 約2,400店舗

産地漁港直送と「希少魚(オタカラ魚)」の広域流通のパイオニア

国家認定資格「食の6次産業化プロデューサー」レベル5取得

6次産業化(水産分野)では全国でたった1人保有の第一人者です

水産庁「復興水産販売回復アドバイザー」他 行政支援特命職多数

「差別化戦略」と「リスク分散戦略」の経営を実践した20年

経営コンサルティング事業を「家業塾」として本格始動



なぜ家業塾を始めたか

日本の将来を支える税制は?

所得が2極化する中で…サラリーマン圧倒数の所得税で支える…無理 消費税などの間接税で支える…無理

結論・法人税で支えるしかない

自分は今まで経営の勉強をする機会を沢山得てきたが、 そうでない経営者も多い

だから今まで恵まれてきた自分が

「差別化戦略」と「リスク分散戦略」、「溢れるアイデア」で

「家業」を支援!

みんなで儲けて、みんなで納税して日本を支えよう!

儲かる家業に変わる秘訣。 家業大躍進の考え方・手法を直伝



コロナコロナと騒いでいますが、本質は…

コロナが拍車をかけた「時代の大変革」

だからコロナが終わったって以前のようには…戻りません

社会情勢: 少子高齢化、ベーシックインカム制度の検討…

雇用:人手不足?余り?終身雇用は維持困難、正社員制度は崩壊?

情報量は4年で10倍、4倍のスピードで社会が変革

↑そりゃほとんどの人は処理できません。情報に振り回されていることにすら気付かない…

「10年に1度の禍(わざわい) それに備えよ!」と言われますが… 想定内でとどまるとは限らないし、時代は常に変化、準備し切れることはない

だったら80年に1度の想定外の変化を楽しむ経営者に!

1867大政奉還一(78年)-1945終戦一(75年)-2020コロナ 変われない人は既得権益やポジションを失う時、変われる人は交代して台頭するチャンス 失われた30年のストレスが爆発寸前?ベンチャー企業にはワクワク経営者がイッパイ



経営者には現状認識の「2つの眼」が必要

①まわりの変化を見る眼

社会の変化…税制、人口組成、グローバル 人の変化…仕事したくない若者、ドライな人間関係 技術の変化…AI、機械化

> アンテナを張る・ベンチマーク企業には他業界も入れる 佐藤可士和 SAMURAI・森岡毅 刀・電通・博報堂



②自分と自分の家業の現状を見る眼

自分の技術 自分の売る力 自分の経営力 家業の強み 家業の先行き

「目を背けずに」冷静に自社の戦力分析を ↑2代目・3代目ほど苦手…注意! 創業者は「またやればいいじゃん」



経営者は周りに流されちやダメです

メチヤ重要!企業の8割はほぼ儲かっていません。つまり…

「業界の標準的な意見は、儲からない結果に繋がる意見」

1980-90年代、会社の寿命は30年…実際は10年続く企業は6.7%、20年は0.6%

コロナに入って、ちゃんと手を打ちましたか? もし1年半も経った今もまだ建て直せていないとしたら…

みんなとは違う、今までとは違う 「考え方の変革」が必要です

例えば2-3年前の人手不足騒ぎの時…

「今のやり方を変える方がいいんじゃない?」「機械・ITで代替できませんか」 「(社内で)人を抱える必要がホントにありますか?」

経営者は必要なモノと必要でないモノ…正しく判断しなくてはダメ

顧問先の中で苦戦企業は慣習的「無駄コト」を排除できていない イケてる企業…老舗でも新しいことに飛びつく好奇心、やってみよう

儲かる家業に変わる秘訣。家業大躍進の考え方・手法を直伝



世界一のスピードで進む高齢化社会は 社会保険の負担を衝撃的に高めます

20万円の手取りを社員に渡すのに必要な金額

	会社負担 (住宅手当などは別で)	高齢者1人を支える人数
1965年	24万円	9.1人
2020年	30万円	2.2人
2030年	40万円	1.7人
2050年	間接税に逃げるかどうかで差 80~100万円	0.8人

優秀な社員が必要なのに、どんどん独立&転職 自分の給料分稼げない社員はしがみつく 中途半端に大きいことがリスクになる時代



企業規模

大量・画一的な消費が低減する時代

=業界NO.1以外は大きいことが必ずしも強みではない時代 …昭和的に規模を目指しちゃダメ

そして時代の変化はスピードUP

(中途半端にデカくてサービスや事業改善の) 対応が遅い(は致命的

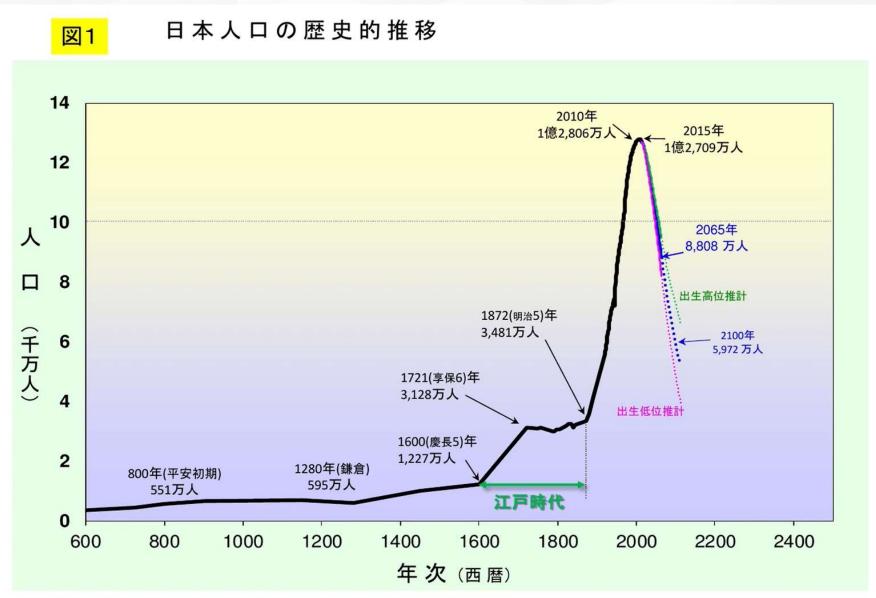
極論言えば「1人企業+アウトソーシング」が最も「低リスク・ハイリターン」に

そして「社外で必要な時に必要なパートナーと組めばよい」 「餅は餅屋」タッグの時代

***抱えないでササッと飛び込む時代

儲かる家業のつくり方 大変革の時代、正しくあなたらしく儲けるためのセミナー





資料:国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集」(1846年までは鬼頭宏「人口から読む日本の歴史」,1847~1870年 森田優三「人口増加の分析」,1872~1920年 内閣統計局「明治五 年以降我国の人口」, 1920~2015年 総務省統計局「国勢調査」「推計人口」, 2016~2115年国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)」[死亡中位仮定])



さて、そんな変化の時代、あらためて…

「社長の仕事」って何?

社長の仕事は…今、目の前に迫っている 大小の判断項目(=日々のバタバタ)の判断ではない

「現状認識2つの眼」と「先を読んで手を打つ」 が中小企業研究会の解



時代がこれからどう変化するのか?見通し、 それに対する戦略…ちゃんと準備されていますか? されていないとしたら…

事業ってものすごいリスクの塊です

ゆるぎないかのように思える業界が 一気に新興企業に塗り替えられる時代

自動車:ガソリン・ディーゼル→水素Engine→トヨタも早いぞ→EV

流通:商店街→スーパー→モール→Amazon 買い物時間がもったいない価値感

広告メディア:テレビ→Twitter→YouTube→Instagram→Tiktok

浴びせかけられるような情報=売り込みで直感的消費



変化についていけなければ 「会社は普通に潰れるもの」です

たとえばIT導入

社長がパソコン触らないとか、スマホじゃないとか、 LINEやってないとか、ホームページが古いとか

遠距離からや他業種から売り込みまくられているのに 時代に合った戦略が無いのは…売る気が無い その元凶は…社長が時代についていく気が無い(あきらめ)

時代のツールを利用しないのは、かなりもったいない

例:伝える方法LINE等を駆使すれば…営業マン 何人分の働き?不要時代? HPがダメなら…「この会社付き合うのはやめよう」と判断される時代です



大きな変化の時代…戦略設定も注意!

日本人の人種的思考の傾向…今までの延長、つまり

「技術鍛錬(や努力)で何とかしよう(何とか出来る)」

武士道→旧日本軍

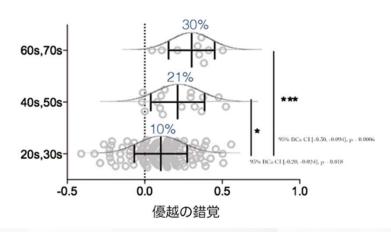
:訓練で技術向上・根性

アメリカ

: 操縦しやすい機体・レーダー

そして年齢が上がるほど 自分のやり方が正しいと錯覚しがち→ 日本神経科学大会2017 山田真希子 年齢が上がるほど優越の錯覚が高い

長生きする?自己実現達成?頑固?



年齢とともに…「昔はこうだった、こうやって乗り切った」と過去の経営判断に意思決定の根拠を求めがちです人間にはもともとそう判断するバイアス、つまり心理的な思考の方向性、偏りがあるからですそのパターンは「そこそこ」に留めなくてはいけません…社会の変革が起こるときには致命傷になるからです昔ながらの判断こそが経営判断の間違えになりがちだと言えるのです。



自信をもって経営意思決定するために 磨くべきは…「**感性**」 =違い・変化に気づく力

なぜあれは流行っているのか?、…とすると、この先○○になるのかな?

予測してみる習慣、「当たり前」を疑う力

= クリエイティブで重要なスキル、0→1

磨き方:日々の体験を観察 想定内or想定外の線引き
→磨けば「自分と他」の違い・時代の変化に気付く能力UP

感性を磨いて「変化が来ても躊躇なく対応できる力を持つこと」

ピンチはチャンス 破壊と創造が起こるピンチこそチャンス、ピンチしかチャンスじゃない かもw 元気なベンチャーはそう考えるでしょう



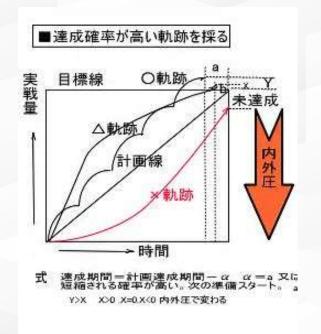
感性を持つて気付いた事業に 今からでも事業分散を始めてください

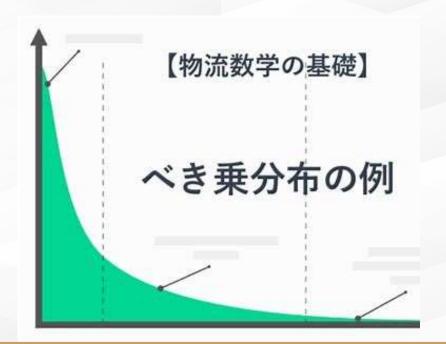
事業・企業はシリアル化 (新しい事業が枯葉が積み重なるように) で伸びる

最近の傾向はwinner Takes all…べき乗分布

大きい市場は大手一択

中小企業が狙う(ニッチな)市場は「早くやったもん勝ち」







経営者としての「潮どき」

結局、時代に合った考え方にアップデートできな いと正しい判断はできないんです。 「今の若者は何考えてるのか分からん」、 「今のITとかはわからん」…だからどうするのか?

結婚相手までNETで決めたりするんですから…

時代についていくのをあきらめた行動が増えてきたら… それは経営者として自分を高めることを放棄していること 引き際なのかも…年齢じゃないです

むしろ今の職をリタイアして、今の業界の先行きが厳しいなら… 「人生100年時代」に残りの人生どうするのか? …これから10年続けられる新しいスタートを切るのもイイのでは?

時間があればお話しします たぶん時間が足らないけど…



超重要!「(社外の)人に任せる選択をすべき時代」 一人で全てを抱える総取り狙い

→ (この分野だけは自信アリの人達が) みんなで分担のが強い

特定分野で秀でた企業・個人とWIN-WINの提携・協力関係

生産だけでなく情報のファブレス化で強く賢く勝つ!

今さらマスターするのが困難 マッチングするための情報を得るのが困難 (だから発信が必要なんだって) →得意な人が得意な分野に全集中…そりや強いハズ

供給側ファブレス化設備を持って供給をできる人 マーケット自体が縮小で需要減になりがち 時代に合った売り方ができていなくて販売力・売上ダウンで生産余力アリ …それを「設備を持っていなくて求める人」が活かすことで両者にメリット

需要側ニーズ変化で投資リスク増大・あらゆる資材等高騰で投資コスト増大

儲かる家業に変わる秘訣

家業大躍進の考え方・手法を直伝



ご清聴ありがとうございました!



家業塾のご紹介

早稲田大学「中小企業研究会」所属以来、30年超のライフワークとして…1,000人超の経営者に学ぶ。

その「ノウハウ」を実践し大成功。現在,全国 の家業経営者を支援する 「家業塾」を主催し 実績急拡大中!

知識を伝えるのではなく、

「成功するための技術と考え方」を習得し 「貴方らしく働き、しっかり稼ぐ」…にこだ わります

> 家業塾公式LINEアカウント 有用な情報が届きます



kagyojuku.com