

# SACCEED CONSULTING INFORMATION

SACCEED CONSULTING



2024 年 12 月号

企画・作成・編集 SACCEED CONSULTING 代表 田中 周祐

© 2024 SACCEED CONSULTING, SHUSUKE TANAKA

## 目次

1. はじめに
2. SACCEED CONSULTING と代表の田中について
3. 客観視のススメ
4. まずここプロジェクト
5. 「基礎」の認識の大切さ
6. You Tube 番組「ここかラジオ」
7. おわりに

※記載している内容は、法人、個人事業主と分けているつもりはありません。  
両者同じように関係します。

## 1. はじめに

SACCEED CONSULTING 代表の田中です。

平素は私の事業の推進にご理解、ご協力いただき、誠にありがとうございます。

こちらをお読みいただいている皆様に感謝申し上げます。

不定期にはありますが、この「SACCEED CONSULTING

INFORMATION」を発信することとしました。凄く不定期なので、どのくらいの間隔をあけて発信が可能なのかなど、全くわかりませんが、是非お手すきの時にお読みいただければと思っております。

前職で機関誌の編集を担当していたこともあり、自分の持っている「強み」をどんどん活かしていこうと決め、こちらを発行いたしました。

ただ、機関誌の様な凝ったものを作るつもりはありません。

個人事業主が合間を見て作っている、ただのお手紙的な、学級通信的なイメージでご認識いただければ幸いです。

さて、年末でございます。

今年一年、大変お世話になりました。

来年も精一杯、頑張っていきます。

2024 年を振り返りますと、自分自身や周囲の人間だけでなく、日本、そして世界で様々なことがありました。

中小企業や個人の生活などを圧迫する物価高騰が依然続いております。

また世界的にも争いが続いております。

災害もいつ、何が起こるかわからない状況です。

不確実性の高い今の世の中をきちんと歩いていくために、長期的に続いていく企業、事業作りのお手伝いを今後も行わせていただく所存です。

いつ何が起こるかわからないからこそ、目の前の事象のみにとらわれるのではなく、大局的に見て、そして何をすべきかを的確に判断していく必要があります。

全ての事象を別々に考えることなく、点としてではなく、線にして、面にして考えて行っていただきたいです。（後述の事業継続モデルはそれを表した図です）

瞬発力も大切ですが、持久力も大切です。

皆さんの会社、事業が「持続」していくために、ただ言われることだけをやるのではなく、自らが率先して何かをしていかねばなりません。

「風の時代」という言葉を耳にします。これこそ、「ただ言われたことだけを行うのではなく」ということが必要です。

サラリーマンという身分。最近では副業も奨励されております。いつまでサラリーマンという身分が保証されるのか。終身雇用からジョブ型に移行し始めているとも感じています。前政権時にそういった検討も始まっております。

中小企業も大企業の下請けという状況であれば、そこから脱し、遅かれ早かれ、自社の製品を販売しないと生きていけないという時代が来てしまうかもしれません。中小企業が大企業の下についているサラリーマン型から、独立型に移行することが求められるかもしれません。その部分は全く読めないですが、そういった風潮にもなっているのかなと、あくまでも個人的に感じるころがあります。

後述します「まずここプロジェクト」の根本的な考え方として、そして私自身の人生のあり方として、「しっかりと自分達自身を知り、自分達の文化、歴史をきちんと認識し、自分達が何者であるか、何ができるか、譲れないものは何かなどを認識した上で初めて、他者を受け入れ、対等に肩を並べていくことが必要。単に他人から言われることを受け入れるだけ、それは単なる支配されるのと同じである」と常々考えています。

ただ他者を、そして他者から言われることを、言われるがまま受け入れるだけでは成り立ちません。一方で他社を安易に排除するのではなく、自分達自身の基礎をしっかりと認識し、他者と上下関係ではなく対等に連携していく。

その際にお互いの基礎（歴史、価値観、文化など）にしっかりと敬意を表すこと、感謝することを忘れてはいけません。

そう言った姿勢は親子関係、上司部下、先輩後輩でも言えると思います。

注意点として、「言う時は言う」姿勢も忘れてはいけません。きちんと言わないと、ミスマッチが生じ、それが徐々に広がり分裂してしまいます。叱るなど色々な方法がありますが、そう言ったこともコミュニケーションとして必要で

あると考えています。

さて、昨今、物価高騰、燃料費の高騰など、様々生じています。物価が高いということは支出が増えるということに繋がります。

支出が増えるということは、仮に売上が横ばいであった場合、利益が減ります。

しかし最低賃金を増やさないといけない。そこに関連してくる年収の壁の議論もあります。

そう言ったものを批判する意図はありませんが、適切に情報収集をし、適切な選択をしないと、今まで通りの状況は保てなくなる、もしくは後退していく可能性もあります。

後述いたしますが、補助金など瞬発的なトレーニングも必要です。しかしながら、そこだけに依存しているだけでは広い視野を持ってません。長期的なトレーニングというものもせねばなりません。

例えば、下請だけではどんどん価格を落とされてしまうなどがあれば別の方法も考えていかないとはいけません。

経営を革新していく必要があります。

今回の内容では経営革新の部分は触れておりませんが、次号以降触れていくつもりです。

これを書きながら、次号が意外と早く出てくるかもしれないと私自身が思っております。



## 2. SACCEED CONSULTING と代表の田中について

### 屋号について

さて、今回初めての「SACCEED CONSULTING 通信」です。改めて私自身の紹介をさせていただきます。

まずは、「屋号」についての説明を改めて。「サクシード」という言葉、これは本来「**S**U**C**CEED」と記載すべき単語です。なぜ「U」が「A」になっているか？これは間違いではなくきちんと意図したものです。SとAとCは**家族の名前**です。そこに「進む」という意味の「CEED」を付けて「SACCEED」としております。「U」だと下を向いている印象もあり、そこを「A」にすることで、上を向いている印象を出し、そこから「向上する」という隠れたイメージの面での意味もあります。そして「**S**upport **A**ll **C**hances:全ての機会、好機、チャンスを支援する」という意味もあります。

### 田中与中小企業支援について

私自身は、銀行と半分公的な中小企業支援機関での勤務を経て、現在の立場を選択しました。社会人生活の中で、中小企業支援しか経験していません。

中小企業支援を志したきっかけが、学生時代の塾のバイトでした。

2007年～2008年くらいでしょうか。当時まだzoomなどありませんでした。

スカイプというものが出始めたばかりでした。そのような時代に、zoom のような独自のソフトで、例えば東京（教室）ー鹿児島（生徒）をつないで授業を行うという、画期的な学習塾でバイトをしていました。ある時、その塾の経営が厳しくなってしまいました。私の所属していた教室の長の方、商社を退職されて第二の人生を歩まれていた方が、私を高く買ってくださり、色々なことを教えてくださいました。そしてなぜかその方が、銀行との交渉をされていた。私はその方の話を聴き、そのように頑張ってらっしゃる経営者を応援したいと思い、銀行に入りました。銀行に受かった報告をすると、とても喜んでくださいました。その方は私にこのように教えてくださいました。

「どんな時も、自分自身の引き出しの中に選択肢を複数用意しておきなさい。一つだめでも別の選択肢を出せるようにしなさい。」

「どんなことも、まずは3年我慢しなさい」

今でも私を支えてくれる言葉です。

銀行を辞めた後、今後についてモヤモヤしている時期がありました。中小企業支援なんか辞めてしまおう。そんなことを考えていました。

そんな時、友人と宮城県の塩竈市場に行きました。宮城、特に仙台は学生時代に友人とよく遊びに行っていました。社会人になったこと、東日本大震災があったことで、行く機会を失っていたのですが、銀行辞めて、敢えて友人と行きました。

塩竈市場で「酢だこ」を売っていた女性の方が「津波怖かったけど、今は前を進まないかね」とケラケラ笑いながらおっしゃっていました。私はその方と話をし、改めて中小企業支援を続けようと思い、前職の支援機関を申し込みました。

そして現在に至っています。

開業して3年が過ぎようとしています。思い返せば、色々学んだ3年でした。3年頑張れたのは、学習塾の教室長や市場の方の言葉があったのはもちろん、私を信頼してくださる皆様がいらっしゃったからです。今後も精一杯、努力していく所存です。

いつもありがとうございます。

引き続きよろしくお願いいたします。

### 3. 客観視のススメ

#### 常に「基礎」を大切に

2024 年はこの言葉を名刺やチラシなどに書き込み、そして交流会の度に発する、YouTube やブログ、SNS などでも広める努力をしてきました。

「基礎」と「常」は私の祖父の名前をとらせていただきました。開業当初より使っている言葉です。経営理念は別にありますが、こちらを経営理念にしていると考えています。

会社、個人の基礎とは、強みだけではなく、弱みも、創業者の想い、社員の皆様の想いなど、あらゆるものが含まれています。会社の歴史やこれまで販売してきた製品の歴史、サービス、技術、ノウハウなどもです。

多くの企業の方々は、強みを「認識している」と言います。もちろん認識されていると思います。でも「当たり前」にやっていること、「当たり前」の考え方、「当たり前」の価値観など「当たり前」なことは認識されているでしょうか？

国の施策で「経営革新計画」という新規事業に対して都道府県知事の承認を得られるものがあります。私はこれを 40 件近く支援してきました。経営革新計画というものを初めて支援をさせていただいた際に、その企業の社長から「田中さんに色々聞いてもらい、当たり前に行っていることが、うちの強みであることがわかった」という言葉をいただきました。当たり前に行っていることって、当たり前なので気が付きにくいところがあります。

こんな事例もあります。若手が辞めたいと言ってきました。その会社は同業他社と違って、事後フォローを手厚くする。そこに耐えられないと。

その事後フォローについて、社員の方々は当たり前に行っていることです

ので、その丁寧な行動が、お客様が自社を選んでくれている「強み」として認識していなかったのです。

若手の方はその「基礎」に共感できなかったわけです。社員の方々も認識しておらず、共有できていませんでした。そして採用のミスマッチが生じてしまいました。

私は常々「基礎」を理解し、社員の方々と共有してくださいと申しております。当たり前のものなどを会社として認識してください。個人事業主でも従業員を雇うことがありますので、関係ないことはありません。

当たり前を共有、基礎を共有しないと、例えば新規採用の際に、「採用のミスマッチ」が生じてしまう可能性もあります。

基礎の共有がモチベーションの向上などにもつながっていきます。「基礎」には、会社の社会的意義なども入っています。社員の方々の強みが、会社の社会的意義にどのように貢献できるのか。広くみると、自分の強みがどのように社会に貢献しているかなど考えることにより、モチベーションの向上に繋がります。内発的動機付けが上手くできれば、生産性も上がります。このように、色々な部分でプラスに働くといった効果を期待できます。

## 短期的なものと長期的なもの

補助金などの施策を「ジムでの筋トレ」としてイメージしてください。何か設備を買うということは、資金を得るという「必要な部分の筋トレ」に近いと思います。設備を購入するので、売り上げや、生産性、歩留まり率の改善などに寄与していきますので、それは大切なことであり、大前提です。それを否定するつもりは全くありません。

しかし、筋トレだけを行っていても、総合的な解決にはなりません。

本紙で申している「基礎の客観視」は「散歩」のイメージでご認識ください。散歩には脳を活性化させる効果があります。他にもストレス解消、血流の改善など様々なメリットがあります。脳をリフレッシュさせることで、物事を俯瞰してみることができます。モヤモヤしていた事象の解決策が浮かんでくること

会社という物理的な物、事業という目に見えないものを「散歩させる」というのは難しいですが、それぞれをきちんと紐解いてあげること、客観的に見ること、そしてそれを継続し、常に新しくしていくことが散歩に当たると思います。それを人材育成、事業の成長、そして結果的に後継者育成に寄与していきます。つまり事業の継続に寄与していきます。ぜひ、ここで一度「会社」「事業」の基礎の客観視をしてみてください。

これは「まずここ MAP」を入り口として、自社の「基礎」を客観視します。

本紙面の内容、テキスト、画像等の無断転載・無断使用を固く禁じます  
© 2024 SACCEED CONSULTING, SHUSUKE TANAKA

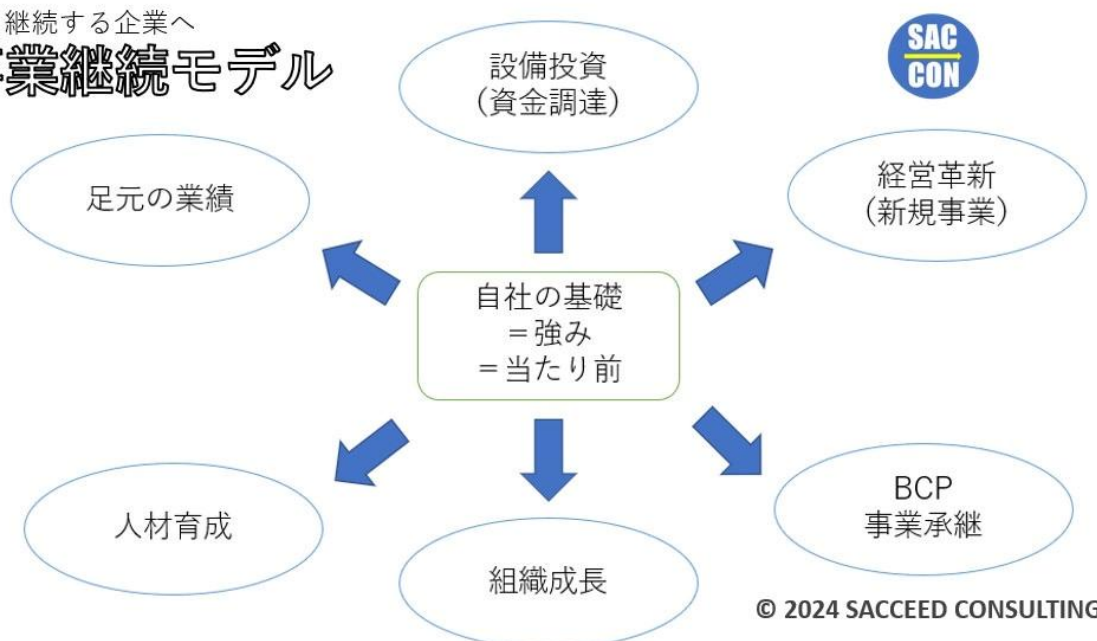
これを一度作って終わりとするのではなく、常に見直し、追記などをして、どんどん「厚く」していただきます。

これにより、自社の成長も「見える化」させます。またこれを社内で共有することで、人材育成や新規ビジネスへの活用、結果的に後継者育成に繋がっていただきます。

一度やって終わりではありません。自社の基礎が全ての選択の「スタート」であることを改めてご認識いただきます。

永く継続する企業へ

## 事業継続モデル



上記は私が開業当初より用いております、事業継続モデルです。

自社の基礎が、あらゆる選択に繋がり、それぞれの選択を経験することで、その経験値が自社の基礎に戻っていき、自社の基礎が成長、発展します。

## 事業の変遷・発展とその先

私自身、個人で事業を進めています。私という個人への信頼で、お客様はお仕事のご依頼をくださっています。

それが法人化されても、看板は「私」なのです。

組織が大きくなっても、看板は「私」なのです。

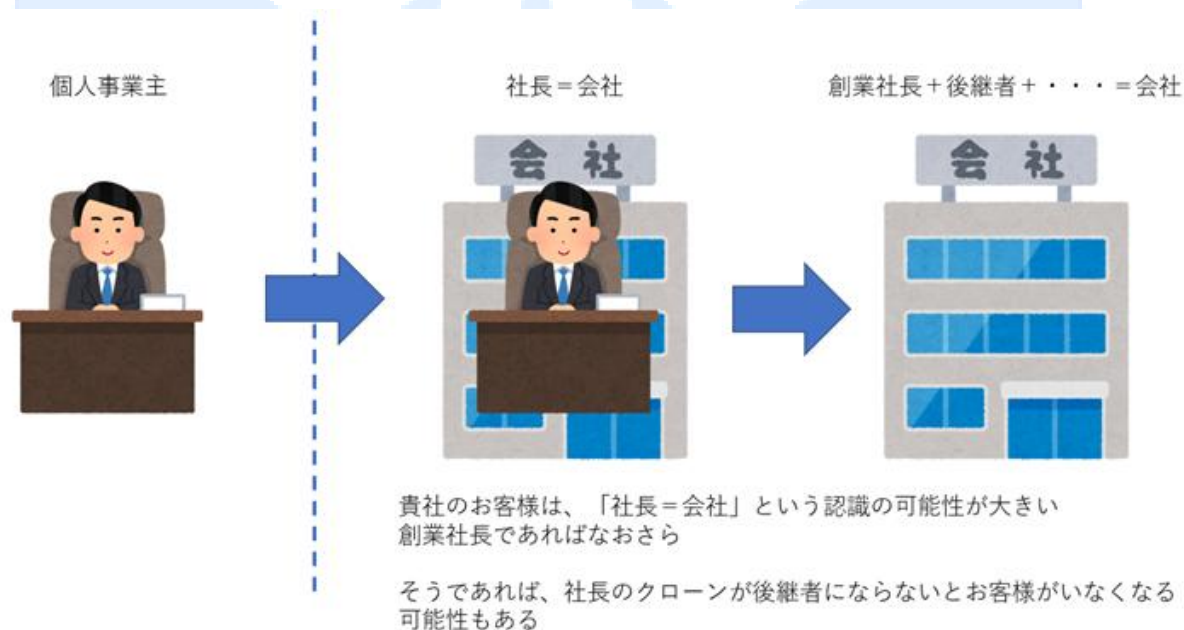
それぞれの担当者も看板ではありますが、創業当初からのお客様などは基本的に「創業社長」への信頼、「創業当初からのやり方」に信頼を置いてくださっています。

「創業当初からのやり方」というのは創業社長の思いなどが詰まっています。

担当者の方々は会社の基礎にプラスされた「成長」という部分です。しかし、社長が退任されたら「基礎」が一気に失われてしまいます。後継者が最初からご自身のやり方を前面に出して成功するかどうかというのは、その方のやり方にもよりますが、非常に難しい部分もあります。先代とやり方が変わったから取引を切られるというケースもあります。

そうであれば、「基礎」をきちんと受け入れ、そこを発展させていき、後継者の方のやり方に徐々に変えていくというのが早道ではないでしょうか。

つまり、数字に見えない、定性的な部分での成長です。



後継者の方が、社長のクローンであれば難しいことはありませんが、そんなこと不可能です。1つでも2つでも、基礎をしっかりと継いでいくというのが大切なのかと思います。

「まずここプロジェクト」は、その部分をしっかりと紐解き、認識するための

切っ掛けとしていただきます。

# まずここ プロジェクト



ある講演会で、「多くの社長は事業を継続することを考えていない。後継者がいない、いないと吠えてても、その取り組みをしてきていないのであれば当たり前だ」というお話を聴きました。正にその通りです。

またその準備は、創業後すぐ、事業承継後すぐでも「早すぎること」はありません。後回しにし、遅れてしまうことの方が良くないのかと思います。

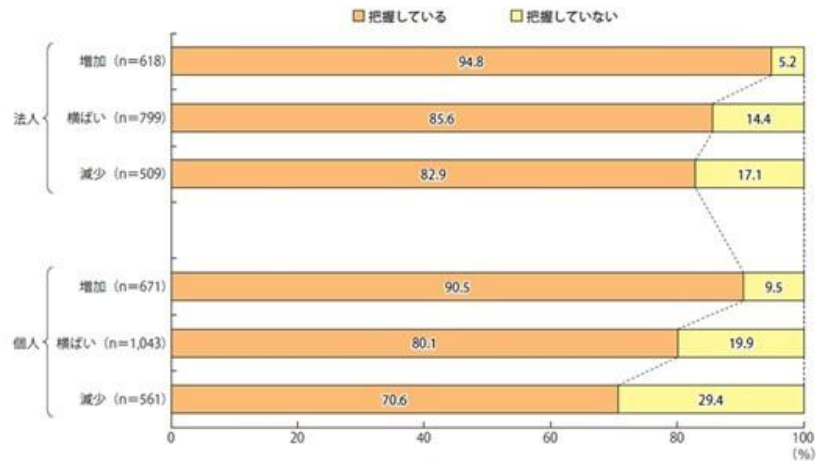
準備をし、結果的に M&A という選択肢や、社員がいらないからと廃業という選択肢をとるなど、それはその時考えれば良いのであり、いざ承継しようというタイミングで後継者育成ができていないという状況をなるべく避けないといけません。

## 5. 「基礎」の認識の大切さ

基礎の大切さについて論じてきましたが、中小企業白書 2017 にその理由が示されています。

次の頁の図は中小企業白書 2017 からの抜粋です。

第2-3-8図 組織形態別・売上高傾向別に見た、自社の強みの把握状況



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の業績向上に向けた取組み等に関する調査」(2016年12月、(株)野村総合研究所)

【出典】中小企業白書2017

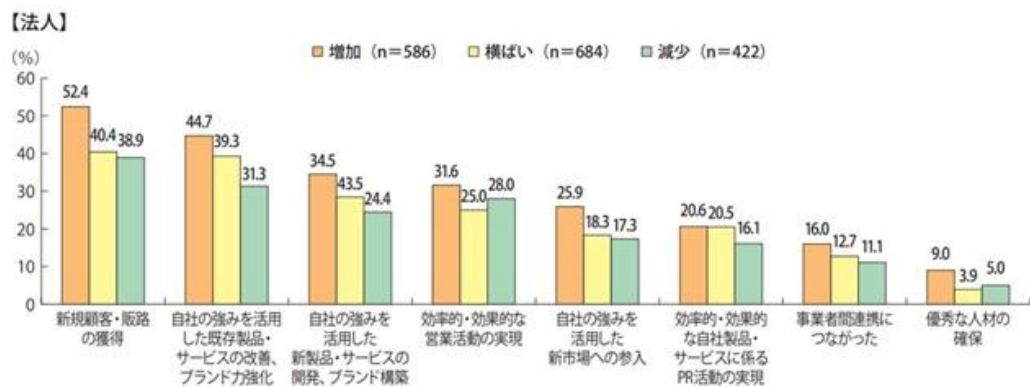
[https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/shokibo/04sHakusyo\\_part2\\_chap3\\_web.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/shokibo/04sHakusyo_part2_chap3_web.pdf)

「強み」というところに特化した議論ですが、「基礎」の認識として見ても問題ないです。

法人と個人両者に言えることですが、上の図から、自分達の「強み」を把握している企業、個人の方が売上の増加に寄与しているということがわかります。

強みという基礎をしっかりと認識することが、売上の増加につながるという資料となっています。

第2-3-12図 組織形態別・売上高傾向別に見た、自社の強みを把握した効果



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の業績向上に向けた取組み等に関する調査」(2016年12月、(株)野村総合研究所)  
(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

【出典】中小企業白書2017

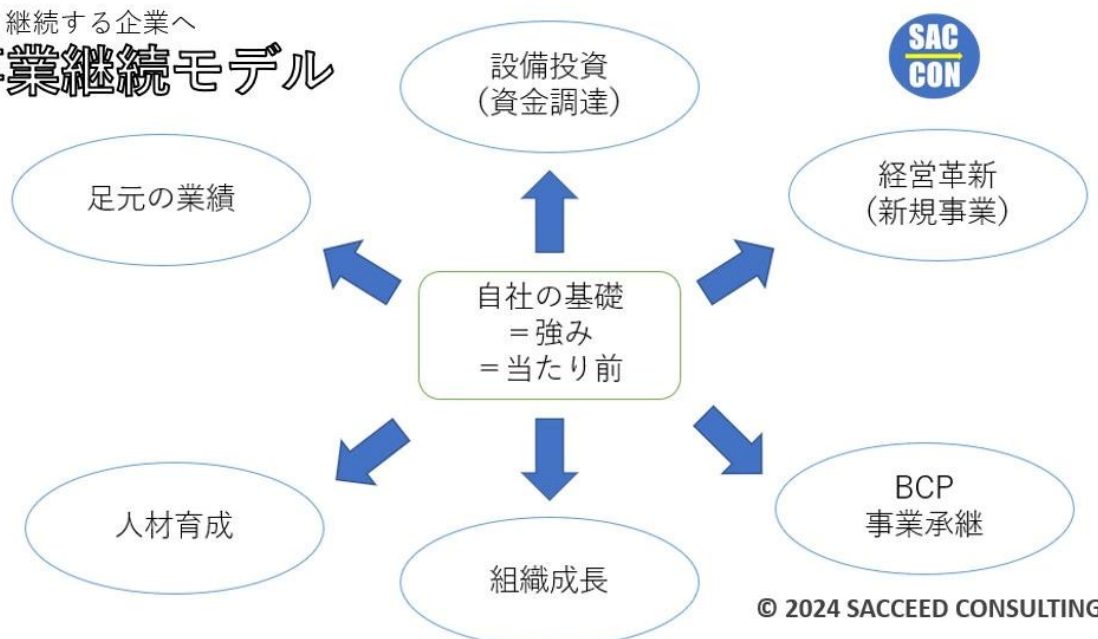
[https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/shokibo/04sHakusyo\\_part2\\_chap3\\_web.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/shokibo/04sHakusyo_part2_chap3_web.pdf)

また、前頁の図は、その強みを売上だけでなく、様々なものに繋げています。  
人材確保という一見関係なさそうな物にもつなげています。

事業継続モデルに似ていませんか？

永く継続する企業へ

## 事業継続モデル



## 6. You Tube 番組「ここかラジオ」

現在 YouTube の番組を配信しています。

この「SACCEED CONSULTING INFORMATION」に記載した内容など、語っております。

「ここから始めて欲しい」という意味、そして「ラジオ感覚で聴いて欲しい」という意味を合わせて「ここかラジオ」というタイトルにしております。

現在最新の第 11 回を配信しています。年内に第 12 回を配信予定です。

是非チャンネル登録をしていただき、最新動画をご視聴ください！

番組名のとおり、ラジオ感覚でご視聴いただきたい。見るというより、お仕事や作業のお供に、お耳のお供にさせていただけると嬉しいです。



ここからラジオの  
再生リストは  
ここから

またはYoutubeで「SACCEED CONSULTING」と  
検索してください

第9回配信分から、WEBデザイナーの、なめき まみ様に素敵なサムネを作っ  
ていただき、モチベーションが上がっております。LPなどもやられておりま  
す。



なめき様のInstagram



なめき様のChatwork

もしもご相談をご希望の場合、  
二次元バーコードからアクセスいただき、  
ご連絡をお願いいたします！

その他の手段で連絡を希望される方は  
田中にご連絡ください！  
取次をさせていただきます！

非常に丁寧なお仕事をしていただき、私の無茶ぶりにも真剣にご対応くださ  
いました。ありがとうございました！

今後も、なめき様の作ってくださる素晴らしいサムネと共に、新作を配信して  
いきますので、是非チャンネル登録と高評価をお願いいたします。

## 7. おわりに

最後までお読みいただきありがとうございました。

今回は私の自己紹介がメインになってしまいましたが、今後も不定期に、中小企業施策や現状など情報提供のためにこちらを配布いたします。

是非ご覧いただき、またお知り合いの経営者の方やこれから事業を始めようとされている方、個人事業主の方にもお配りいただけると嬉しいです。



ホームページ



お問い合わせ



Instagram

SACCEED CONSULTING

代表 田中 周祐

経営・事業継続コンサルタント

認定経営革新等支援機関

経営心理士

☎050-3559-5837

✉info.saccon@gmail.com

SACCEED CONSULTING INFORMATION 2024 年 12 月号

発行：SACCEED CONSULTING 代表 田中 周祐

© 2024 SACCEED CONSULTING, SHUSUKE TANAKA

本紙面の内容、テキスト、画像等の無断転載・無断使用を固く禁じます

