

厳しい経済環境の中、売上UP!を図っています

小規模事業者等活性化支援事業1次・2次募集決まる!!

厳しい経済環境を受け、京都府の補正予算により、京都府と京都産業21により、今年3月までに新たな販売促進をおこなう小規模事業者や商店街団体を支援する「小規模事業者等活性化支援事業」が12月17日創設され1次・2次募集共に終了しました。

これは、3月末までに実施される、売上回復を図るための新たな工夫を凝らした事業を対象とし、必要経費の一部、最高10万円（商店街団体は20万円）を補助し活性化を応援する制度です。

京都府全域で募集され、内舞鶴市内の12事業所と3商店街団体が採択されました。

現在、新たな顧客獲得のための取組をおこなっておられます。

採択された事業所・商店街団体

(順不同)



事業所			商店街団体
池田酒造(株)	ジェイスリーブ(株)	福原表具店	協同組合東舞鶴商店街連盟
(株)ウイズダム	(有)東月堂	舞鶴巧芸	平野屋商店街振興組合
カメラのおおつか	西村工務店	(株)ヤマサ	七条商店街事業協同組合
(株)共和堂	ペットショップ川田	美容室(匿名希望)	

失敗から学ぶ企業再生

「危機感と向上心」

円高、株安、デフレの三重苦に、分配優先や温暖化ガス25%削減という政治マターが加わり、企業の経営環境は誠に厳しい。

そんな中、私は講演やセミナーで「危機感」と「向上心」を強調している。ところがこの2つ、具体的かつ実態的に語ろうとすると、実に難しい。「どうすれば危機感(向上心)を持てるのですか」と問われると、たちまち答えに窮するからである。そこで2つの例を紹介したい。一つは、わが会員がセミナーで発表した「危機感」である。

「私は常に危機感から出発しています。その危機感とは、今が一番、経営環境のいいときだ、1年後はもっと厳しくなる、3年後はさらに厳しくなる……そういう意識です。ですから、今、利益が上がらなかったら、1年後は赤字、3年後は倒産だと思っています。だから、今が稼ぎどきもうけどきだと思って、経営戦略もその一点に絞って努力しています。今もうからないものが、1年後、3年後にもうかる保証などどこにもありません」

私は彼の言葉に感銘を受けた。見事な「危機感経営」といい。次は、向上心。

ある日、「昨日のわれに今日は勝つ」という言葉に出会った。これは、将棋のプロ、内藤国雄九段の座右の銘だが、もともとは美空ひばりさんの言葉なのだそうである。そのころ、内藤さんは歌手としても活躍しており、ステージに立つ前は、声が出るか、歌詞を度忘れしないかと、不安でたま

らなかったという。ところが、その不安は大ベテランの美空ひばりさんも同様で、歌う前に「昨日のわれに今日は勝つ」と自分に言い聞かせてステージに立ったという。

これも、なかなか味わい深いエピソードである。天才ひばりでも昨日より今日、今日より明日と努力を重ね、第一人者として君臨したのであろう。

中小企業の経営も同様である。「昨日より今日、今日より明日」と努力を重ねて向上していくしかない。

八起会 会長 野口 誠一

野口 誠一 / のぐち・せいいち

1930年東京生まれ。日本大学卒。55年に玩具メーカーを設立。急成長を遂げたものの、ドルショックと放漫経営がたたって77年に倒産。翌78年「倒産者の会」設立を呼び掛け「八起会」を起こす。「倒産110番(03-3835-9510)」を中心に、再起・整理・人生相談まで無料奉仕。著書に「修羅場の人間学」(東洋経済新報社)、「こんな社長が会社をつぶす!」(日本実業出版社)、「幸せをあきらめない」(致知出版社)、「家族の力」(祥伝社新書)など