

# 振興会ミニ通信

平成 26 年 12 月 25 日発行第 8 号

発行者 福島県授産事業振興会

電話 024-563-1228

第 8 号のミニ通信は経営相談員から 2 回目の報告です。

## すかの 【菅野経営相談員】

中・長期計画をつくると、3~5 年後の姿が明確にイメージできるようになります。

計画は、航海で言えば「羅針盤」のようなもの。

漠然と思い描いていたことがはっきりするとともに、いつ、どこで、誰が、何を、どのようにするのが明確になります。

3 年後の工賃目標を立て、実現するには、明確なビジョンと達成するための仕組みが必要です。

大切なのは「今」…目標工賃を掛け声で終わらせないためにも中・長期計画を立てましょう。

## たべ 【田部経営相談員】

私は創業塾ということで、新しく商売をしたいという方達と係りを持っております。年代も 20 歳代から 60 歳代までと幅広く、女性の方も結構おられます。

かなりの方が「こんなことをやりたい」「自分でやりたい」という思いだけのため、創業塾で、だれになにを提供するの、どのようにして提供するの、どれくらい資金が必要なのかを学ぶのですが、いかに収益を上げるか、商売をどう持続的にやっていくのかが、創業の大きなポイントになります。

授産施設でも、工賃向上の必要性はわかっている、どのようにすればいいのかと多くの方が苦労されております。まずは今の収益力の高いものを増やすことからとお話をしています。

## きの 【木野経営相談員】

「選択肢過多(チョイス オーバーロード)と余白を描くということ。」

選択肢過多というのはマーケティング用語で、選択肢が多すぎるためストレスフルになった状態を指します。明確な選択基準があれば別ですが、あまり自信のない事柄にたいしては、ヨソもやっているからウチも、と流されてしまって、不本意な結果を招くことがあります。

絵のデッサンでは「対象物を描くのでなく余白を描く」というテクニックがあります。目的のものでなく「余白にあたるもの」。仕事であれば「やるべきこと」ではなく「やらないこと」を決めることで、本当にしなくてはならないことが浮かび上がってくるのです。

## いとう 【伊藤経営相談員】

経営トップは①工賃向上の意義や今後の方向性を明示し、②工賃向上計画を作成して、目標に基づき、PDCA サイクルを回すことが重要であり、自主事業では③新商品や新サービスの開発・商品改良に取組み、④新たな販路開拓を行うこと、下請事業では⑤売上向上や生産性向上を目指し、作業環境の改善に取組み、⑥作業部門毎の売上・利益等を分析している事業所が高い成果(工賃)をあげていると述べています(厚生労働省、平成 24 年度工賃向上計画を円滑に実施するための取組み 報告書)。

さて、「過去が咲いている今 未来の蕾で一杯の今」の言葉(故河井寛次郎氏)があります。平成 27 年はどんな自分、どんな経営を見つけ、貰う年になるのでしょうか。良い年でありますように!

## 《本部から》

今年も早いもので年末を迎えました。平成 26 年を振り返りますと

- ① 福島・郡山・いわきのアンテナショップ
  - ② 福島銀行のほか各方部での展示即売会(東京日本橋ふくしま館への遠征もありました)
  - ③ 日本セルプとの連携による研修会 など盛り沢山で、次々と行事が続いたような気がします。
- 来年 1 月末には新製品開発コンクールの、職員研修会が開催されます。コンクールの応募、研修会の参加をお願いします。まだ間に合います。

来年もよろしく願いいたします。よいお年をお迎えください。