

## 誰とどんな形でビジネスを持続&発展させるか!? 1

### サステイナビリティ

#### ◆続けるビジネス

《継続には力が必要な時代》

M代表 「今年で事業を始めて20年になります。いろいろなことがありましたが、今年の変化が一番大きな気がします。」

山田英司 「20年ですとちょうどインターネットの登場から今日までの期間と似ていますね。」  
M代表 「そう言われるとそうですね。創業メンバーはもう私以外は2名になってしまい、最近採用の人も入れて残りの8名は新しい人です。」

山田英司 「ただ、ビジネスをご継続されているのはすごいと思います。」

M代表 「昔は『継続は力なり』と言われていましたが、今は継続にはすごい力が必要です。私のようなお弁当事業もコロナ禍で、新規参入がすごい勢いなんです。過当競争が激しく生き残れるか不安です。」

山田英司 「そうなんです。」

M代表 「そこで今後の20年を見据えて商売について考える時間を持ちたいと思い、目先の営業相談もあるのですが先生のお時間を頂きたいと思っております。」

山田英司 「そうなんですか!? 最近、話題のサステイナブルですね。」

M代表 「??」

山田英司 「ご存じありませんか!? 〃持続可能な〃という意味なんです。地球環境を考えて持続可能な開発や事業を推進しようという意味で使われているのですが、私自身はもつと現場目線で考えています。」

M代表 「そうなんです。私は先生のそういう点を買っています。難しい話も分かりやすく翻訳していただいだけ、例えて言えば人をベースにしたアイデアマンであればとところです。」

山田英司 「恐縮です。いやあ、参りました…。」

M代表は55歳。事業をスタートした頃は30代半ばで渋谷で行った私のセミナーでの出会いがスタートだった。当時はまだ商社にお勤めだったと思う。1年に1度か2度、時には2年ほどブランクが空くこともあるが、わざわざ相談にお越しになる。スカイプ相談も可能とお

勧めましたが、どうしても会って話したいということなので面談することにした。

お話を伺いながら確かに重要な話題でこれはリモートではキツイなと思った。

私もビジネスに関わってかなりの時間が経っているが何度も変化が訪れている。その度にいろいろ悩むのも事実。M代表もそんな時期が訪れたのだろう。

さすがに何をどうアドバイスしたのかまでは細かく具体的にはできないが、大まかなポイントはご紹介できるので列挙しておこう。

(アドバイスの内容)

1. 時代の変化に敏感になる。つまり自分自身でよいので変化を感じ取る工夫をする。
2. 自社のビジネスを俯瞰的に見る。言わば自分はなぜ、何をもって、お客様に、地域に、社会に関わっているのか!?をもう一度再確認する。
3. 2. の答えと1. で感じたことを踏まえて、未来を自分なりに予測し、自分のビジネスに理解を示し信頼できる人とのディスカッション機会を持つ。

以上が私からの提言だ。僭越ながら3. の相手は、今回は私ということなので、この日は一旦M代表には帰っていただき、3ヶ月後にもう一度ご来社願うことになった。その際にも