

山本雄三



世の中は人間関係がすべて、人こそ真の財産。人財 知財・資産の活用方法を知らないことこそが問題。問題形成から知が始まる。

【学歴・職歴・資格など】

関西学院大学商学部卒業、繊維加工メーカー入社。繊維不況の最中、在阪百貨店、量販店等流通営業を経験。35歳で、中小企業診断士の資格を取得。京都(株)日本 LCA でコンサルタント経験、大阪ソーケンマネジメント(株)でセミナー企画経験を積んだ後、独立。神戸商工会議所、経営特別相談員、大阪府人材育成コンサルタント、大阪府異業種交流カタライザー等を務めた。現在は主として経営計画の策定や経営戦略を指導しているが、コロナ禍の3年間は事業経営審査に携わっており、審査を通じて、時代の流れを実感している。診断士歴は、商業で始まり、工業へのTQC教育、情報化の時代を迎え、ITパスポートから情報技術者へ挑戦中。最終目標はC言語を学び、ITサービスマネージャーとして、API連携等で皆様のIT化推進のお役に立てることです。

【活動フィールド】

経営診断、中期経営計画の策定支援、TQC等小集団活動による業務改善、知的資産活用経営、マーケティングと人事労務のコンサルティング

【企業支援・研修実績】

中小企業診断士歴40年、中小企業診断士実務補習指導員歴25年、企業への支援指導には数多く関与してきました。が、半分は失敗でぬかに釘、1/4はその場限り、残りは何とか効果があったと評価されましたが、お世辞が半分。3社か4社は効果が出ていますが、それは当事者の努力。研修や私のアドバイスで良くなるということはありませんでした。得意とするところは、組織風土の改革、人材能力の開発や訓練です。モットーは【環境を整えて、自主性に任せろ、成果が出れば本人の手柄。失敗すれば上司の責任】

実施だけでなく、評価と報告で1セットの教育と研修が特徴。

【企業支援にあたっての思いなど】

企業は人材活用で活性化する。**社長が自我を抑え、従業員の個性を伸ばし、特性を發揮させるようにすれば、顧客満足が生まれ、会社は成長する。経営陣はバリューゾーン(価値圏)に向けた現場支援をせよ。バリューゾーンに接点を持つのは現場の従業員**

「あなたは、子供をどのように育てますか。お金を与えて、コントロールしますか。それとも愛情を持って、子供の特性を伸ばそうとしますか。子供が成長し、個性を伸ばし、能力を發揮するのはどちらでしょう。

従業員も同じこと。働きやすい職場で、気持ちよく働く事が出来れば、その分だけやる気が出るし、生産性も上がりますよ。職場の衛生要因管理は、他社との差別化要因、モノでできなければ、人とコトで差別化、人のサービスはやる気で大きく変わりよ。

激動する世の中、何もしなければ、自然淘汰が当たり前。視点転換(気づき)とやる気があれば、新市場が開けます。従業員と新市場へ打って出る勇気を一緒に磨いていきませんか。私も高齢者の仲間入り。経験と直感だけは豊富です。

**経験とは不条理に耐える我慢と忍耐。直観とは、仮説-実証を短くつなく目的意識。**

時代が変わっていきます。グリーン成長戦略に向けた、コロナ下での屈伸準備。技術を刷新し、自律人材を育て、DX化を武器に**事業のIT化を推進**してまいりましょう。