

かながわ経済新聞 [Bizログ]

KANAKKEI

県内ビジネス情報イッキ読み!

Biz Log

※本誌全てのコンテンツの無断転載・複製・転用を禁止いたします。

2020 VOL.084 12月号

発行) KANAKKEI かながわ経済新聞
〒252-0239 横浜原市中央区中央3-12-3
横浜原南工会館 本館 1F
(制作) 博報社 新聞社、DNAデザイン

ALL NEW 生まれ変わった Link-Tax 2020
会社成長の専門家 りんくグループ
042-739-7891
www.Link-Tax.com

0 りんく
顧問・会計・税金相談

「人財」でお困りなら
株式会社 ミヨシ・ロジスティックス
042-779-6619 <http://miyoshi-log.co.jp/>

かながわ経済新聞
2020. 12月号
吉田英訓の
連載記事が掲載されました。

アウトソーシング(外部委託)活用法

第12回 「立ち位置」を知る

今回で「アウトソーシングの活用」のテーマは最後になります。1月号の「アウトソーシングとは」から始まり「アウトソーシングの背景」「請負と人材派遣の違い」「アウトソーシングを行っていく上でのメリット・デメリット」など、1年間、さまざまな視点でお話をさせていただきました。

これらのことはアウトソーシングを行っていく上ではとても重要なことではありますが、その前段階として、とても大切なのが「(現状の)立ち位置を知る」ということだと思います。

「立ち位置」といっても、業種・業界での立ち位置、顧客からの立ち位置、国内外の経済状況での立ち位置…など、実にさまざまな視点があります。こうした視点から、経営者自身が、あるいは自社が、どのような状況に置かれているのかを、きちんと把握していないと事業が継続できないと思います。

今年「子年」です。前の子年にはリーマンショックがありました。それから東日本大震災などの天災、そして新型コロナウイルスと、この12年間を振り返っただけでも、それ以前なら何十年レベルで起きたことが集中して起きています。先行き不透明な時代に突入したのです。

その際、しっかりと自社の足元を見て事業をすることは、とても重要です。ただ、先ばかりを見て、足元が見えていないと落とし穴がありますし、かといって先を見ないということは、自社の成長を維持するのでは

はなく、逆に衰退させてしまうこととなります。

これからの時代は、今まで以上に自社分析を行い、それを踏まえた上で今後の自社を発展させる戦術の一つとしてアウトソーシングがあるのだと思います。

(ミヨシ・ロジスティックス代表取締役/近未来技術研究会会長)



吉田英訓の
着眼大局 着手小局
～人と企業～