



コンさる君の

今日も視界良好

勝ち負けにこだわる

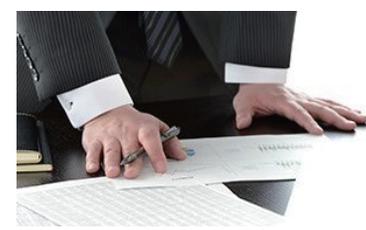
中小企業診断士 長尾 康行

早いもので今年もあと2か月となりました。つい最近、2017年が始まったような気がするのですが年々、時間の経過を早く感じるようになってきました。しかし今年にやりたかったことをやるにはまだ十分に時間が残っているので、改めて年始に立てた目標などを振り返ってみたいと思います。

さて、今月号のタイトルを「勝ち負けにこだわる」とさせていただきますが、最近その風潮がなくなりつつあるようです。例えば、小学校の運動会では、子供たちの徒競走で順位を付けないのだそうです。1位も2位も最下位も何もないということです。私の小学生時代には順位をつけていましたし、私と同世代もしくは上の世代の方は例外なくそうだったと思います。どういった経緯で順位を付けることがなくなったのかは正確には分かりませんが、とにかく順位がないのです。一方で、わが子を一番良い席で撮影しようと運動会の当日は夜中の3時から校門の前で並んでいる親御さんの姿は、まさに他人よりも良い席を確保したいという勝ち負けにこだわっていることにほかなりません。私も負けず嫌いなので子供ができればそうするのでしょうか・・・何とも滑稽な話です(笑)

私は教育者でも教育を研究している人間でもありませんので、専門的なことは分かりませんが、勝つためには何をすべきか、負けた時の悔しさをどう活かすかを幼少期から学ぶことはすごく大事なことだと思うのです。自分は小学校5年生の時に一度だけ幼馴染の米田君に徒競走で負けた悔しさは今でもっています。

競争が良いかどうかはさておき、勝ち負けという結果が重要なことではなく、そこにこだわるための努力や経験、悔しさから何を学ぶかが大事なのではないかと思っています。大人になって競争や勝ち負けがない世界なら良いのですが、残念ながら入試も就職活動も、国家資格の取得も出世も紛れもない競争です。



現実的に社会で生きていこうと思えばこちらの意思に関係なく競争はついてくるものなのです。会社経営も同様に競争に負ければ倒産や廃業を余儀なくされるのです。

ですので、競争に勝つ意識をもっておくことはやはり大事なことだとこの年になっても思うのです。競争には人間を奮い立たせる機能や達成感を感じさせてくれる機能もあります。それらは真剣勝負の場を経験して初めて味わうことのできるものですので、そういった場を人生の中で数多く踏んできている人はやはり強いと思います。

私も今年の始めに立てた目標を達成できるのか否かは、自分との競争ですので2位に終わった運動会の悔しさを胸に残りの2か月で頑張りたいと思います。もっと言えば本当になりたい自分、理想とする人生を送るために何と戦い、何に打ち勝つべきなのか残り2か月で探したいと思います。



アウトプットの機会を!

コンサルタント 住吉 いずみ



こんにちは! やっと台風が過ぎ去ったかと思うと一気に寒さがやってきましたね。さっそく極度の冷え性に悩まされている住吉ですが、寒さに負けず元気に駆け抜けたと思います!

さて、先月はお客様の経営会議で使用するスライド資料や議事録、若手社員向けの勉強会資料など様々な資料を作成する機会が多かったです。資料を作成していると、自分の頭の中では理解していると思っていたことでも上手く言葉に表せられなかったり、過去に学んだはずのフレームワークが出てこなかったり...「実は全然分かってないのでは!?!」と自分にショックを受けることがよくあります。同時に前職のコンサルティング会社でよく言われていた「アウトプットこそ最大のインプットである」という言葉を思い出します。

これは本当にその通りで、他人に説明するためには自分自身がきちんと理解しておかなければいけませんし、専門用語や一般的に馴染みのない言葉は分かりやすい言葉に変換しないと伝わりません。そうしてあれこれ考えてアウトプットすることで、確実に自分の知識としてインプットされていきます。また、資料の体裁や要点整理、話し方も身に付けられますので一石二鳥、いや三鳥、四鳥くらいはあのではないかと思います。

当社が創業時からご支援させて頂いている企業様では、社員の皆様によるプレゼンテーションの機会が非常に多く設けられています。プレゼンテーションと言っても、難しい分析やグラフを用いたものだけでなく、社内の美化活動や社内行事について等、スライド2~3ページで足りるシンプルなテーマも多く若手社員の方が中心になって取り組まれています。我々もいつも発表を聞かせて頂きますが、回を重ねるごとに格段にレベルアップされています!

日々の仕事においても、会議での発言や朝礼、見積書や報告書の作成などアウトプットの機会があふれています。なにげなく毎日こなすのではなく「アウトプットの機会である」と意識して取り組むだけで、大きく成果は変わるのではないのでしょうか? 経営者様は、ぜひ社員の皆様にアウトプットの機会を与えてみてはいかがでしょうか?



経営を専門家に相談するタイミング

ここ最近の新規案件は非常に難易度が高く、苦戦を強いられています。と申しますのも、売上が数年にわたり減少し続け、営業利益で赤字。現預金も資産も何もなく、税金も滞納しており、金融機関からの資金調達もできない状況だからです。人間の体でいえば出血多量で瀕死の状況にも関わらず止血もできていない上に、輸血する人も存在せず、医者に丸投げされたというイメージです。このような結果になってしまった背景には大きく2通りあります。

一つは経営者が真面目で誰にも相談できず、とにかく業況を良くしていこうと一生懸命に頑張った結果のケース、もう一つは経営者が本当に何も考えていないのかなと思えるくらい行き当たりばったりでそうってしまったケースです。

ここまで状況が厳しくなると小手先のテクニックではどうしようもなく、大規模な外科的治療(大規模リストラ、撤退、事業縮小など)が必要になるのですが、それを行うのにも最低限の体力(運転資金)が必要になります。

人間の体調と同じで少し調子が悪いな、ちょっとここが痛むなという時に病院に行くのと同じように、会社経営でも少しおかしいなと思えば専門家に相談していただきたいと思います。税理士や金融機関の担当者でも結構かと思いますが、インターネットで専門家への無料相談はいくらでも検索できると思います。少し業績が下がってきた、運転資金が少しずつ減少してきたレベルでも一人で悩まずに早めの相談を心がけてください。

当社が毎月お送りしている無料のメールマガジンでは、経営に役立つ情報をお送りしています。右のQRコードからぜひご登録ください!



発行元: 株式会社フラッグシップ経営 経営革新等認定支援機関

〒550-0005 大阪府大阪市西区西本町1-8-2 三晃ビル2階
TEL: 0120-34-8776 MAIL: info@flagship-keiei.co.jp
URL: www.flagship-keiei.co.jp



株式会社フラッグシップ経営 Facebook ページ
「いいね!」お待ちしております。



株式会社フラッグシップ経営 Twitter
@flagship_keiei にて随時情報発信中!

