



コンさる君の 今日も視界良好

◎ 目標設定の威力とその成果

中小企業診断士 長尾 康行



皆様、こんにちは。フラッグシップ経営代表、中小企業診断士の長尾です。早いもので12月です。ご存知のように12月は師走と呼ばれ、師匠も走るほど忙しい月と言われます。私自身は12月も多忙になるかと思いますが、11月までの方がおそらく忙しかつたと思います。12月は少しノンビリできれば良いなと思っていますが・・・。

少し早いと思うのですが今年を振り返ってみます。当社では新規事業を2つ立ち上げました。売上としては決して多くはなかったのですが、新しい取り組みをゼロから行い、チームで成果を出すことができました。また、私個人は事業再生の専門資格である「ターンアラウンドマネージャー」という資格を取得するために、夏の間の日とお盆休みを返上して勉強しました。今もExcelの高度な技術（マクロ機能やピボットテーブル等）を学ぶために、週2回ほど夜にパソコン教室に通っています。したい事、すべき事を詰め込み過ぎて体調を2度ほど壊しましたが、それでも充実した1年だったのではないかと思います。

例年に比べてかなり濃密な1年を過ごすことができたのですが、その要因は私自身が個人的に今年の目標を立てていたからではありません。社内で会社の目標や個人の目標を設定し、共有していたから頑張れたと思います。自社で方針や目標を設定すれば、代表である私がサボるわけにはいきません。社員は見ているのです。上司が部下を見る以上に、部下は上司を見ているのです。そのため自分自身は一瞬の辛い時期があっても歯を食いしばって頑張ることができたと思うのです。今年の目標をすべて達成したとは言えませんが、目標を設定しなければ行動に移せなかったことばかりだったのではないかと思います。

一方で方針や目標、予算を設定していないケースや設定しているが社内が一体となって目標に向かって取り組んでいないケースがあります。そういったケースの多くはこれまで目標を設定することの重要性について考えることもないまま過ぎてきた古参社員が邪魔をしているか、経営者や幹部、上級管理職が率先垂範を心がけていないかのどちらかだと思います。目標に向かって一枚岩の組織を作るには経営者や幹部が歩み寄って現場社員とコミュニケーションをとることは不可欠です。経営陣と我々のようなコンサルタントが密室で目標設定しても効果はありません。当社においても少人数ですがまだまだ課題や問題があります。それらに対して目をそらさず、コミュニケーションをとりながら克服し、毎期成長を続けていきたいと思っています。それでは、まだ今年も残っていますので最後まで頑張ってまいりましょう。

◎ 前に進めた1年間！

コンサルタント 住吉 いずみ

こんにちは、コンサルタントの住吉です。2018年も残り1カ月、今年も1年があつという間だったように感じます。毎年12月号では1年の振り返りをしていますが、今回も1年前のニュースレターを読み返しながら2018年の振り返りをしたいと思います。

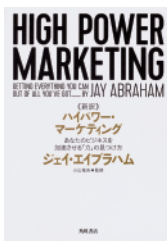
・・・と、早速去年の1月号を見ると『読書100冊チャレンジ復活』と『毎月ニュースレターで進捗報告』と書いていました。お客様の中にはニュースレターを保存して下さっている方もいらっしゃると思いますが、3月号になって「もう進捗報告がない。」とお気づきの方もいらっしゃるかも知れません・・・誠に申し訳ございません。恥ずかしながらリベンジ失敗です。これは本当にダメですね。しかしこのまま逃げていくのはもっとダメですよ。2019年、『三度目の正直』となるか『二度あることは三度ある』となるか、どうか見守って頂ければ幸いです。

さて、2018年のお仕事は新しい挑戦・取り組みが出来た1年だったと思います。長尾も書いておりますが、2つの新規事業をスタートすることができました。私自身も、今年特に力を入れて取り組んだ「ものづくり補助金」の申請支援では時間や曜日の感覚を完全に無くす程でしたが、その分お客様に喜んで頂いた時の嬉しさはひとしおでした。また、去年はダメだった「小規模事業者持続化補助金」を今年は無事に取得でき、これにより2つの新事業のうち1つを実現することができました。

働いてからまずは3年が節目だと言われますが、私もフラッグシップ経営に入社して3年が経ちました。今年は仕事を通じての「嬉しさ」「くやしき」を最も感じた1年であり、自身の成長を感じられた充実した1年間だったと思います。2019年の目標は新春1月号で発表させていただきます。2018年も最後までよろしくお願い申し上げます！

◎ マーケティングの勉強

長尾 康行



HIGH POWER MARKETING
著：ジェイ・エイブラハム

最近、私が特に力を入れて勉強しているのがマーケティングです。マーケティングの中でもポジショニング（どこでビジネスをするのか）については深く勉強しています。様々な業界で市場の縮小やこれまでのやり方が通用しなくなっており、ビジネスがこれまで以上に不透明で複雑化しているように見えます。しかし、ビジネスは非常にシンプルです。どこで何を売り、どのようにお客様から料金を頂くだけです。それを科学的にマーケティングという学問で勉強しています。私たち士業の業界も市場は縮小していきしょうから、今のうちに独自の戦略やポジションを築いておき、何十年も増収が続く強い事業基盤を作っていくのが私の命題でもあります。また、勉強したことは当社のお客様にも随時フィードバックしていきたいと思っています。私がマーケティングの勉強に使用している本もご紹介しておきます。

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

FAX : 06-7635-8214

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!

