

コンさる君の 

新春特別号

今日も視界良好

HAPPY
NEW
YEAR
2019

vol.021

④ 新年のご挨拶

皆さま、新年明けましておめでとうございます。

皆さまにおかれましては、本年が素晴らしい一年となりますことを社員一同心よりお祈り申し上げます。

さて、2019年はどのような年になるのでしょうか。平成の終わり、オリンピックの前年、慢性的な人材不足、働き方改革、株価の乱高下、大企業と中小企業の格差の拡大、テクノロジーやシェアリングエコノミーの加速度的な発展、一夜にして起きるイノベーション・・・。今後も経済の不透明感が増していくことが予想されますが、年頭でもありますので経営者や幹部の皆様にご3つのお話をさせていただきます。

一つ目はチームビルディングについてです。チームで成果を出すこと、これが中小企業に今一番求められている事だと思うのです。チームというのは経営者、役員、社員が有機的に機能しているという意味です。その状態で成果を出すことが必要だということです。良いチームを作るには「誰と」一緒にいるかが重要です。かの有名な著書「ビジョナリー・カンパニー2」には「誰をバスに乗せるのか。まずそれを決めた後に戦略や目的地を決める」とあります。人材不足だからといってむやみに雇用することや適切ではない人材を雇用し続けることは誰にとってもプラスではありません。経営陣は今いるメンバー、これから雇用するまだ見ぬメンバーに対して、単なる個人からチームの一員になる仕掛けを積極的に打っていく必要があると思うのです。

二つ目はビジョンや目的地についてです。私どもの支援先においてもビジョンや目的地が不明確な企業があります。かくいう当社もまだ不明確ですが。私はビジョンをテーマに社内で議論しますが人様に説明できるような明確なレベルに仕上がってはいません。今年はそれを明確にします。ビジョンや目的地を決めることは経営者の専売特許です。今のチームをどこに連れて行くのかを力強く示さなければなりません。普遍的な考え方である経営理念とは異なり、ビジョンや目的地は時として変更することもあります。この会社で、このチームメンバーと仕事をすればどこに辿り着くのかは常に伝え続けなければなりません。江戸時代の思想家である二宮尊徳は「遠くをはかる者は富み近くをはかる者は貧す」という考えを示しました。会社の成長と社員の豊かさをどのように考えているのか。それをビジョンや目的地という形で伝えることが重要かと思うのです。

三つ目は売上と利益についてです。売上と利益を伸ばすことに執念をもつ経営者や幹部が非常に少なくなってきたように思います。その要因は定かではありませんが、察するに売上と利益を真剣に追い求めるということは自らにミッションを課し、厳しい現実を直視しなければならないからではないでしょうか。特に安定して利益が出ている企業、高額な役員報酬を設定している企業にこの傾向は見られます。売上と利益はお客様や市場からの評価と言えます。前年の業績を上回るために新たな付加価値を創出することが経営陣に求められていることです。不透明な時代だからこそ守るのではなく攻め続ける社風を造りあげましょう。

最後になりますが、皆様そして皆様を支えるご家族の皆様の健康を祈念して年頭のご挨拶とさせていただきます。

2019年 元日 株式会社フラッグシップ経営 代表取締役 長尾康行



⑤ 2019年の目標

新年明けましておめでとうございます。昨年は大変お世話になりました。2019年が皆さまにとって素敵な1年になりますよう心よりお祈り申し上げます。今年もよろしくお祈り申し上げます！

さて、毎年1月号では今年の目標を発表していますので、今年もどどーんと発表させていただきます！

【今年の目標】

1. 生産性の向上

生産性の向上は多くの中小企業に求められています。もちろん当社も中小企業です。有難いことに日々多くのお客様とお会いしご支援させて頂いております。一方で、アポイントが増えると社内で戦略を考える時間や資料を作成する時間が少なくなります。これまで何とか時間を捻出して取り組んできましたが、今年は日々何気なく行っている業務や自分自身の動きを改めて見直し、業務効率・生産性を向上させます。そしてお客様により深いご支援ができるよう精進して参ります！

2. 前半主義の徹底

今年も当社では1年間の数値目標・行動目標を設定して取り組んで参ります。また、年間目標を月次目標に落とし込んで毎月進捗確認を行います。年間目標を12月末に達成するのではなく9月頃には達成できるように早め早めに行動します。代表の長尾はいつも「前半主義」と申しておりますが、私も率先して行動して参ります！

3. 読書100冊チャレンジのリベンジ

言わずもがな…(笑)先月号でも申し上げておりましたが、今年は読書100冊チャレンジ3回目の挑戦です。1回目は60冊弱、2回目は冊数も恥ずかしくて言えない程という結果でしたが、今年は達成を…！皆さまのおすすめの書籍など教えて頂ければ幸いです！

改めて、今年もどうぞよろしくお願い申し上げます！

コンサルタント 住吉いずみ



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！

