

コンさる君の



# 新春特別号

# 今日も視界良好



vol.033

## ⑤ 年頭のご挨拶 — 今年も経営方針書を作成します —

皆様、新年明けましておめでとうございます。本年も何卒よろしく願い申し上げます。

さて、皆様はこのお正月はどのように過ごされましたか。私は年末こそ会社や自宅の書斎にこもって決算業務や1月から始まる新しい期の方針、予算、行動計画などをまとめたりしていましたが、年が明けると家族でおせちを囲んだり、妻の実家に顔を出したりと少しノンビリすることができました。本当は、2、3日でも良いので海外に行ってリフレッシュしたかったのですが、今年はその欲求を封印しました。

と、申しますのも1月から事務員さんが1名、2月からコンサルタントが1名の計2名の方に入社していただきますので、海外でリフレッシュするよりも私がしっかりと経営方針書を策定して新しく入社してくれる2名の方と入社時からマインドを共有する方が重要だと考えたからです。

私は職業柄、経営改善計画書や数値計画などの作成は慣れています、それでも自社の経営方針書を作成するのは容易ではありません。大局観をもちながら自分や自社の想いを白紙に書くのはやはり時間がかかるものです。自分だけの知識だけでなく、これまで読んだ書籍で自分なりに重要だと感じたこと、セミナーや大学院で勉強した内容なども盛り込みながら作り上げたいと思います。

皆様の中には「当社のような超零細企業でも経営方針書をつくる必要性があるのか？」という疑問をもたれる方もいらっしゃるかもしれませんが、2人でも3人でも100人でも人間が複数人集まれば組織になります。2、3人の規模では方針も何も要らないというのであれば世の中の夫婦は全て離婚とは無縁の仲良し夫婦になるでしょう。離婚理由の1番はいつの時代も価値観や方向性のズレです。夫婦間でも会社の中でも自分と同じ考えを相手ももっているというのは間違いで、人それぞれの価値観や考え方があります。

会社では多様性を認めながらも、骨太の方針は経営者がしっかりと提示し、それに沿う形で社員はそれぞれの強みや個性を發揮させなければなりません。私自身も全国で年間400件を超える訪問を行っているため事務所にいる時間は非常に僅かであるため、自社の方針をまとめる時間を確保できませんでした。しかし、この1月末までに必ず経営方針書を作成して、新しく迎え入れる社員の2名には想いを伝えて共有していきたいと思います。

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。

2020年 1月 株式会社フラッグシップ経営 代表取締役 長尾康行



## ⑥ サブスクリプションというビジネスモデル

ここ1年か2年ほどで「サブスクリプション」という言葉が新聞や雑誌でよく登場するようになりました。サブスクリプションの元々の意味は「定期購読」ですが、今では消費者が製品やサービスに対して定額を払うビジネスモデルとして使われています。例えば、私はヨーロッパのサッカー観戦が好きですのでDAZN（ダゾーン）というサービスに毎月1,480円払っています。DAZNではイングランド、スペイン、イタリアなどのサッカーが見放題です。その他にもアップルミュージックに980円、Amazonプライム会員に年4,900円など払っています。いずれも大きな金額ではなく、クレジットカードで決済されますので一度契約するとよほどのことがない限り能動的に解約することはありません。しかし、月額にすれば大した金額ではありませんが、1年やそれ以上の期間で換算すると結構な金額になります。これはマーケティングの世界ではLTV（Life Time Valueの略、顧客生涯価値と訳す）と言われる概念です。単発の取引ではなく取引を始めてから終わりまでの期間でどれだけ利益を出すかということを企業が考えているわけです。サブスクリプションの形態をとっているケースが多いですね。皆様も1つや2つサブスクリプションのサービスを利用しているかと思いますが、年間にいくら使っているか計算してみると、驚きの結果になるかもしれませんよ。

## ⑦ 2020年の個人目標 — プライベート編 —

今年は例年以上にアクティブに過ごそうと計画しています。好きな海外旅行は3回から4回、うち1か国は行ったことのない国へ訪問しようと思います。そして、自転車を復活させます。ロードバイクが眠ったままです、過去にも走ったことのある淡路島、しまなみ海道をもう一度走破したいと思います。また、完全にリバウンドしてしまった体型を今年のベスト時まで3月末を目途に戻します。新しい社員さんも私の趣味に付き合えそうかな・・・これもパワハラになるのか!? 長尾

## ⑧ 新入社員の紹介 — 松野あやか —

1月からフラッグシップ経営で働くことになった松野あやかです。前職は金融関係で営業をしていました。事務職は未経験ですが、パソコンスキルや業界知識など吸収できるものはすべて吸収していきたいです。何事にも慎重に、一生懸命、業務取り組みたいと思っています。よろしくお祈りします。  
生年月日：1996年11月2日 星座：さそり座 血液型：O型  
趣味：音楽鑑賞、おいしいご飯屋さんを巡る、ジョギング



発行元：株式会社フラッグシップ経営

〒550-0005 大阪府大阪市西区西本町1-8-2 三晃ビル4階 認定支援機関

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!

