

# 君の コンさる君の 今日も視界良好

## ⑦ 現状と理想のギャップを埋めるために 事務担当 松野あやか

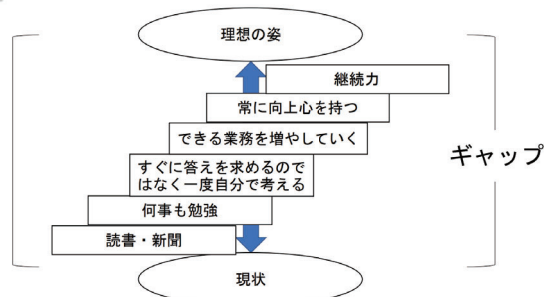
当社は月に一度の月次会議で、損益結果の共有、月次管理資料での確認以外にも講師持ち回り制の社内勉強会を実施しています。代表の長尾は、当社の経営方針書やSEO、上司の木戸は規模別金融機関の特徴や融資、保証などがテーマでした。私は、「現状と理想のギャップを自分自身に置き換えて考える」勉強会を実施したので、一部をご紹介します。

私は大学入学までは特に大きな失敗はなく平凡な日常を過ごしてきましたが、社会人になり自分と波長が合う、仲良くしたい人との関わりだけではやっていけないと感じ、社会人1年目は人間関係で仕事のこと以上に悩んでいました。人のせいにすることや自分のいやなことからは逃げていた気がしました。しかし、代表の長尾や上司の木戸にさまざまな業務を与えていただき、私事として業務に取り組むことで業務面ももちろんですが、自分が想像もしなかった考え方を学び、お客様のところに訪問させていただく際は、会社に対する思いや従業員に対する思いを拝聴すると、自分はこれまでいいのか、本当は自分にとって耳を塞ぎたい内容こそが自分の突破ポイントであると気付かされました。現状と理想の姿を思い浮かべ、～になりたいと抽象的なままで放っておくのではなく、理想の姿になるためには何をしたらよいかを考えることにしました。

私の場合、現状は語彙力が乏しい、活字に慣れていない、考える力が足りない、効率よくできないことが現状です。今までだったら弱みを考えることから逃げていましたが、目標があるので、その目標を達成するためには、弱みと向き合い、ひとつずつ乗り越えていくしかないと思いました。壁にぶつかったとしても、何も行動しない自分のままだったらその壁にもぶつかっていないだろうし、その時点で一步踏み出し、理想の姿に近づいていると思います。私の場合、理想の姿は文章力がある、与えられた業務は時間内に行う、効率良く正確に、ロジカルシンキングを身につけることです。現実と理想のギャップを埋めるための行動を考えることが大切だと思い、図を用いて考えました。(図を参照)

もちろん文章力やロジカルシンキングなどのスキルアップが理想の姿ではなく、それ以上に高い目標をもつことも必要だと感じています。高い目標は、自分の場合だとプライベートの充実や単なる事務員ではなく、私に任せくださいと言えるような事務員になることです。

どんな小さな目標ややりたいこと、こんなことが目標になるのかと思うようなことでも構わないと思います。周りからどう思われようが、それについて考え、行動していくことこそが大切で自分自身を成長させ、きっと魅力的な自分になっていくと思います。



## ⑧ やらないことを決める 中小企業診断士 木戸貴也

こんにちは。中小企業診断士の木戸です。新型コロナウイルスの感染拡大が継続する中、売上確保、資金繰り、人材確保などの経営課題やテレワーク、時差出勤など社員の感染防止への対応を迅速に意思決定し、行動を起こす必要があります。

新型コロナウイルスの感染が日本国内で拡大しだして約半年が経過しましたが、速やかに資金調達できた会社も売上減少をカバーできた会社も資金繰りが改善できた会社も全て迅速に意思決定して行動した「行動力の高い会社」がほとんどです。

では行動力を高めるために何をすればよいのでしょうか。

一つの解決策が、「やりたいことではなく、やらないことを決めること」です。ついつい「こんなことをやりたい」、「あれもこれもやりたい」などやりたいことを考えてしまいますが、限られた経営資源や時間の中で全て行うのは困難です。そのため、まずは自社や社長自身がやらないことを明確にします。売上増加策、資金調達方法、人材採用手段などそれぞれ多くの選択肢があり、どれもやった方がよいことばかりのため、やりたいことばかり増えていきます。

しかし、やらないことを明確にしておけば判断軸となるため、選択肢を絞ることができ、迅速な意思決定が可能になると思います。多くの新型コロナ関連のお問い合わせをいただく中で、行動力の大切さを感じたこの数か月でした。



## ⑨ 甘やかさない 中小企業診断士 長尾康行

皆さん、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。先日、電話で支援先様に対して少し声を荒げました。私は普段、怒ることは少ないですが(本人がそう思っているだけ!?)、電話で説教をしました。経営に対して勉強不足で、甘えていたからです。利益が出ている時は2,000万円前後の交際費を使い、新型コロナの影響で仕事がゼロになってから慌てて資金調達について相談したいということで当社を訪ねられました。しかし、試算表もなく今後の見通しも不明とのこと。外部専門家が何もかも全て解決してくれると思っている節がありましたので、それなりにきつめの話をさせていただきました。私自身は土業というのはサービス業で丁寧に支援先様に接しないといけないと思っていますが、こちらが丁寧にいくと相手が上から被せてくるケースもあり、不快な思いをすることもあります。土業はサービス業だという姿勢は保ちながらも、厳しく伝えないと伝わらない方もいるという姿勢も大事だなと思いました。



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 三見ビル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!

