

君のコン 今日も視界良好

vol.041

⑤ 現状と理想のギャップを埋めるために 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。9月に入り、朝夕の暑さは少しだけましになりましたが、まだまだ残暑が厳しいです。新型コロナ、熱中症の予防を行いながら9月も頑張っていきたいと思います。

さて、私は最近、寝る間を惜しんで自社の5か年の経営方針や数値計画の作成に注力しています。事業規模の拡大に大きく舵を切ったからです。事業規模とは売上・利益、社員数、顧客数などが指標として挙げられますが、それだけではなく同時に社員の給与、賞与、休日数、幸福度なども事業規模の拡大と共に増加させていきます。会社の規模が急激に拡大すると社員が疲弊しますが、私は働き甲斐があり、楽しく、所得が多く、笑いのある会社を同時に実現します。そうしないと拡大する意味がないですからね。

今回作成する経営方針や将来の数値計画を他人が見ると、あまりに壮大なため「実現性に欠ける」という指摘を受けるかもしれませんが、「大きな挑戦をする」「限界を超えてでもやりきる」「できる方法が見つかるまで知恵を絞る」という私の意志がそこにあり、それが私のエネルギーの源泉だということを示したいのです。まるで、無理・無茶・矛盾の塊に見える“とてつもない目標”を立て、それを達成して初めて勝利の美酒を味わいたいと思います（私はお酒を飲みませんので、ノンアルコールのシャンパーン）。

一方で頑張ることが「ダサイ」「古い」「しんどい」「クールじゃない」みたいな風潮があります。誰もそんなことを口に出してはいませんが、確かにそういう風潮はあります。いかに楽をするか、楽をして得をするかを考え、挙句の果てに自分のことは棚に上げて他人を非難することに必死な人が増えたように思います。私はそういう人たちを「自分が幸せになる権利を放棄した人たち」と思っています。そして、「自分が幸せになれないから、他人の幸せも許せない」という思考になっているのではと思うのです。残念ながら、こういう人たちは会社という小さな世界にも存在します。そのような人たちに対しても経営者は「目標」「夢」「希望」といった“きれいな事”を本気で伝える必要があると思いますし、それはとても大事な仕事ではないかと思えます。とてつもない目標を掲げて、それに向かって頑張るか、それともクールなふりをして何気なくやり過ごすか、誰しもが自由に選択できます。私は前者を選択しました。共感してくれる社員と実現していきます。我々の取り組みや取り組んだ結果においてもダサイかクールかは5年後に評価いただければと思います。



⑥ 心理学を経営に活かすーザイオンス効果で営業成績アップ？ 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感染症の影響で訪問営業が制限されるなど営業活動が難しくなっています。何度も訪問し、「足で稼ぐ」営業スタイルは古臭く、効率性を重視し過ぎて、最近では若手社員から反発を受けることもあるのではないのでしょうか。

しかし、心理学の「ザイオンス効果」を知ると「足で稼ぐ」営業スタイルも一理あると感じられます。ザイオンス効果（単純接触効果）とは、同じ人や同じモノに接する回数が増えるとその人やモノに対して好感度や評価が高まっていくという心理現象のことで、心理学者ロバート・ザイアンスが提唱した心理学理論です。興味がなかったことでも接する機会が増えた場合、次第に良い印象を持つようになり、警戒心や恐怖心も薄れ、親近感を持つような経験は誰しもあるのではないのでしょうか。接触回数10回程度が最も効果が高くなると言われています。しかし、新規営業や具体的な案件が無い中での営業の場合、初回訪問は挨拶も兼ねて訪問しやすいのですが、2度目からは次第に訪問するきっかけが無くなり、接触回数が増えていきません。そこで、対面での営業活動に加えて、電話やメール、ニュースレター、メルマガなどの手段も併用すると接触回数を増やすことができます。

ただし、自分本位の営業でやみくもに接触回数を増やせば逆効果となり、嫌悪感や不信任などに繋がる可能性があるため注意が必要です。例えば、しつこい営業の電話やタイミングの悪い訪問、多すぎるDMやメルマガなどのイメージです。新型コロナによる経済への影響は甚大なものがありますが、事業を継続し、雇用を守るためにも次の手を考え、実行していきましょう。



⑦ インターンシップの受け入れについて 事務担当 松野あやか

こんにちは、事務員の松野です。暑い日が続きますが、皆様体調を崩したりしていませんか？さて、9月から当社で初のインターン生を受け入れることになりました。8月の中旬に当社に興味を持っていた学生様にお会いしました。面接という固い形式ではなく、簡単な経歴や当社に興味を持っていた理由、現在の学生生活などを雑談のようなスタイルで聞かせていただきました。

20歳と若くエネルギーがある方で、人の目をしっかり見て、考えていることや将来何がしたいのかを自分の言葉ではっきりと代表の長尾と木戸に伝えており私はその学生様から刺激を受けました。人間はやはり慣れてしまうと初心を忘れてしまいがちですが、学生様の面談に対する姿勢や発言などを聞いて、改めて自分を客観視すること、何事にも正直に誠実に取り組むことの大切さを実感しました。

私は、初日のオリエンテーションと事務手続きを任せていただいたため、事業内容やPCスキル、社会人としてのマナー、人間力なども学生様にお伝えできればと思っております。インターンシップの目的を明確にし、大学では学べないことを学んでいただき、当社にもメリットのあるインターンシップにしていきたいです。学生ならではの考え方や新しい発想もあるかと思っておりますので、私自身も9月から始まるインターンシップがとても楽しみです。



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!

