

# 君のコン 今日も視界良好

## ⑤ 「使命感をもって事業の拡大に取り組む」 中小企業診断士 長尾康行

支援先様には既にご案内させていただきましたが、1月に事務所を移転しました。事務所の移転は昨年の夏頃から検討を始めて、ようやく引越と内装工事が完了しました。事務所の移転だけでなく、採用の強化、売上高アップに取り組むなど昨年は自社の事業基盤の強化を推し進めました。私は一度決めると素早く行動に移していくタイプですので、比較的短期間で結果が出ます。採用面では3名の新規採用と1名のインターンの受け入れを行い、売上高は対前年比160%となりました。また、規模の拡大のみならず「楽しく、規律ある会社づくり」を重視しました。事業規模が急に拡大すると価値観の共有や教育などに歪みが出てくるため、経営方針書を作成して実務に落とし込みを行いました。新型コロナウイルスの影響で採用を見送る、事務所を縮小・撤退するなどの企業も少なくない中で、事業を拡大することは私も多少の勇気が必要でしたが、このような時期だからこそ「攻めの姿勢」を貫きたいという想いもありました。我々の業種はその気になればテレワークも比較的しやすいですし、家賃や人件費などの固定経費を下げれば事業の拡大をしなくとも利益を出しやすいビジネスモデルです。



しかし、医療現場で働いている方々が最前線で限界まで頑張っていて、なんとか医療崩壊を起こさないように取り組んでいるのと同様に我々のような業種も倒産や失業者を発生させないように支援体制を強化することが必要だと考えました。実際、「資金繰りで困っている」という内容の相談件数は日に日に増加しています。金融機関の対応もかなりシビアになってきていますので、経営支援も難しい局面に突入したと感じています。厳しい状況下に置かれている企業がまだ数多く存在し、倒産や事業停止、失業者が爆発的に増加する可能性もあります。1社でも倒産を、1人でも失業を防ぐことが我々の使命ですので、当社のような業種こそ頑張らなくてはならないのです。今後も使命感をもって、多くの経営支援を行っていききたいと思います。

## ⑥ 「目標を書く」 事務担当 松野あやか

最近は少し暖かくなり、過ごしやすくなったと感じております。私は、前回のニュースレターで昨年の反省を活かし、改善していくことをお伝えさせていただきましたが、今回は「目標を書く」ことについてお話をさせていただきます。私は、お正月に今期の仕事とプライベートでの目標を決め、毎日持ち歩いているノートの1ページ目には書き、いつでも見返せるようにしています。

ハーバード大学の研究チームが1979年から10年間かけて追跡調査を行った研究で、研究チームが同大学の学生たちに「目標を持っているかどうか」「目標を紙に書き出しているのか」と質問すると、84%の学生は「目標を持っていない」、13%の学生は「目標を持っているが、紙には書いていない」、3%の学生は「目標を持ち、それを紙に書いています」と答え、それから10年後、教授は、その学生（元学生＝卒業生）たちの現在について調査をしました。その卒業生たち全員の年収を聞き取り調査したところ、10年前の当時に「目標を持っているが紙には書いていない」13%の卒業生の平均年収は、「目標を持っていない」84%の卒業生の約2倍だったのです。しかし、さらに驚くべきことには、「目標を持ち、それを紙に書いています」3%の平均年収が、残り97%の卒業生の10倍以上だったのです。紙に書くことによって目標が具体化しやすくなり、紙に書いた目標を何度も見返すことで、潜在意識によって人の行動が変わり、目標を達成するために必要な情報が入ってきやすくなる（＝敏感になる）なるのと、目標達成への行動を習慣づけやすくなると言われています。

一見、当たり前なのですが、いざ目標を紙に書くという行動をする人は少ないかと思われます。年収が全てではありませんし、年収が高いからといって幸せでもありません。しかし、自分の人生の質を高めるために一番達成したい目標を達成し、そこにお金が付いてきたら、幸せなことではないかと思えます。長時間、目標について考える必要はないですし、ふとした瞬間に思い浮かぶ場合もあると思うので、気楽に考えてみていただきたいです。

## ⑦ 「これだけ主義を徹底する」 中小企業診断士 木戸貴也

年始や年度初めなどで目標を設定することは多いと思いますが、計画が進まず、計画倒れになることは良くあることではないでしょうか。様々な目標を設定するときに“できるだけ多く販売する”、“できるだけ多く生産する”、“できるだけ早く終わらせる”などの考え方を『できるだけ主義』と言います。これは最大限の努力をするということ表現するために“できるだけ”という表現になります。しかし、できるだけとはどれだけのものなのかどうかは相手に伝わらず、本人さえも把握していないこともあります。これは、基準がないためにその結果が良かったのか悪かったのかの判断が出来ず評価をすることができません。一方で“これだけ販売する”、“これだけを生産する”、“いつまでに終わらせる”というように『これだけ主義』で目標を設定しなければなりません。事前に目標を明示して退路を断ち、「何がなんでもやりきる、実現する」という強い決意と責任を持つことが重要です。例えば、年間予算や3か年計画など目標を設定し、毎月試算表などで実績と比較することもこれだけ主義の考え方で。「これだけやります」と言い切ることは勇気のいることなのですが、目標を必ず達成するためにこれだけ主義を徹底していきたいと思えます。

## ⑧ 「週休2日とは」 椋本啓嗣 (ならもとけいじ)

突然ですが、弊社では土日の二日間を休日とした週休二日制が導入されています。週休二日制は、日本の多くの企業で取り入れられており、ごく一般的な制度という認識ですが、かつては日曜日だけが休日の会社が多く、金融機関なども土曜日は午前中だけ営業をしていることが通常でした。また、週休二日制は労働基準法では義務化されていませんが、現在では多くの企業で週休二日制が導入されています。そもそも、週休二日制は何のためにあるのでしょうか。5日間働いて疲れた体を回復するためや、プライベートな時間を確保するためといった、従業員にとって有益な制度であるという認識ですが、制度が作られた本来の目的は少し違うようです。週休二日制を日本で初めて導入したのは、松下電器産業（現在のPanasonic）であり、創業者の松下幸之助が「1日休養、1日教養」を目的として取り入れ、社員の自己成長を促すために導入した制度のようです。休けは働いただけ、業績が上がっていた日本の高度経済成長期にあえて、社員に休み制度を設け、自己研鑽の日を作ったのは、当時の急成長を掲げていた他社からすると異質な考え方でありましたが、松下幸之助は社員の成長が会社の成長に繋がると考え、現在にも多くの企業が導入している、週休二日制を確立させました。恥ずかしながら、私は労働者側が誇示できる権利のような認識を持っていましたが、「1日休養、1日教養」が本来の目的であると知り、自己の成長を考え会社に貢献すること、会社への貢献が事業者様への貢献にも繋がると考え、今後は何か自己の成長に繋がる時間として有効に活用していこうと思えます。

## ⑨ 「自分を信じる」 インターン生 橋本大治

こんにちは、学生インターンの橋本です。私がインターンを受け入れていただいたから、もうすぐ半年が経とうとしています。たくさん知識が付き成長を感じる反面、現状では困難なことも見つかるため自信を無くすことがしばしばあります。専門用語では、これをダニング・クルーガー効果と呼ぶそうです。数か月前までは追いつける作業をあるのではないかと甘く考え意気込んでいたが、学べば学ぶほど先輩方の背中からは果てしなく遠く感じます。しかし、自信を無くし落ち込んでいるだけでは成長はありません。そこで、少しでも早くフラグシップ経営の戦力となれるよう、出来ることは精度やスピードを高め、出来ないことは必ず出来るようになると思いついて積極的に挑戦していこうと思えます。

### ダニング・クルーガー効果



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

〒542-0081 大阪市中央区南船場 4-12-8 関西心齋橋ビル 8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!

