

コンさる君の 今日も視界良好

⑤「意思決定を早くする」 中小企業診断士 長尾 康行

私は意思決定を早くすることを心がけています。基本的には判断を求められればその場で意思決定を行います。時々「考えとく」「今度返事する」と答える時がありますが、それは社交辞令がほとんどで本音は「NO」ということです。些細なことであっても大きな経営判断であっても、時間を要すれば正しい判断ができるかといえそうとは限りませんので、数字を毎日確認し、社員の働き方や動き方を観察し、自社を取り巻く外部環境を注視していきながら、素早い意思決定と大胆な行動で次のステージに向かいたいと思います。

⑥「インプットを強化する」 杉原 千尋

自宅にある、幅1m×高さ1.7mの大きさの本棚がほぼ満杯になってきました。書籍の種類は小説・ビジネス書・エッセイ・学術書等で、何十回と読み返すものもあれば、読み途中のもの（同時進行で3冊くらいに手をつけます）、未だ読めていないもの（積読）もあります。最近では、業務に関するビジネス書や参考書を読む割合が多くなりました。当社では書籍購入制度がありますので、これを活用しながらもっとインプットの量を増やしていきたいと考えています。



⑦「新しい生活」 楢本 啓嗣

昨年の12月末に子供（長男）が産まれました。当初の予定では、1月中旬に産まれてくる予定でしたが、予定日より2週間程度早くに産まれてきたため、人生で初めてバタバタとしたお正月を経験しました。里帰り出産のため、まだ一緒に暮らすことができていませんが、春ごろから一緒に暮らせることが楽しみです。子供と暮らすことで、今までより慌ただしい日常生活が待っていると思うと少し不安もありますが、新しい生活を楽しみに仕事やプライベートを充実させていきたいと思っています。



⑧ 本の紹介「アンガーマネジメント」 事務担当 松野 あやか

弊社では、仕事をする上で必要になるスキルを身につけ、成長させるためのサポートとして「書籍購入制度」があります。そこで、アンガーマネジメントに関する本を購入しました。この本を購入したきっかけは、怒りとかは何か・どうして怒るのか・怒りはダメなことなのか・どうして怒る人と穏やかな人がいるのかなど、たくさんの疑問が自分の中にあったからです。アンガーマネジメントとは、1970年代にアメリカで生まれた、怒りの感情をマネジメントする（上手に付き合う）ための心理教育、心理トレーニングのことです。私が新たに学んだことに、コアビリーフというものがあります。人間には、それまでの人生経験から培われた「こうあるべきだ!」という価値観があり、それらは時間に対する価値観から人間性のあり方まで、大小さまざまな事柄に及んでいます。それらの価値観のことをアンガーマネジメントでは、コアビリーフと呼ぶそうです。自分のコアビリーフだけで出来事を判断するのではなく、許容範囲を広げ、相手のコアビリーフを理解することが大切であり、すぐに怒るのではなく自分はどうして怒っているのだろうかという怒りの裏側を知ることによって自分の感情をうまく伝え、過剰に怒らない体質をつくることを今は意識しています。また、怒りのエネルギーが行動につながり、未来の行動を意識することでプラスにつながれることも学びました。



⑨「経営改善の第一ステップ」 中小企業診断士 木戸 貴也

会社やコンサルタントの数だけ経営改善の手順は様々です。しかし、どのような経営改善であっても第一ステップは「経営者が「危機意識」を持つこと」だと思います。自社の経営状態を定期的に確認し、良いのか悪いのかを考える時間を持つことが大切です。そのためには、毎月試算表を確認する、受注状況を整理する、資金繰り見直しを作成する必要があります。試算表は、貸借や損益の実数値も重要ですが、予算との対比、前期との対比構成比率、年計など一歩踏み込んで分析することで、経営状態の良し悪しが見えてきます。また、毎月確認することで、「危機」への感度も高くなります。コロナ禍で先行きが不透明な時だからこそ、基本的なことを大切にしていきたいです。

⑩「コンサルタントとアドバイザー」 インターン生 橋本 大治

当社では1月に経営方針発表会がありました。その際に職能要件などについての話があり、改めて自分の中のコンサルタントとは何かについて考え直してみました。私の中の定義では①お客様の悩みに対して解決策を持ち、②外部からの信用を得ている状態になって初めてコンサルタントと呼べるのではないかと考えます。①に関してはそれだけの知識や経験を有している状態です。②については資格という形で外部から見て信頼性が確保できている状態です。これらどちらかが欠けていればコンサルタントではないと思います。勿論一定の知識があれば助言は出来ませんがそれでは、せいぜいアドバイザーではないかと私は考えます。adviceもconsultも共に和訳すると「相談する」ですが、adviceは助言や忠告といった意味もあり、一定の知識があれば一般人でも行えます。しかし、consultとは専門家に相談するという意味があります。コンサルタントと名乗る人は世の中にたくさんいますが1日でも早く真のコンサルタントになれるよう頑張りたいと思います。

⑪「コロナが落ち着いたら行きたい所」 インターン生 秋定 皇輝

いつもお世話になっております、秋定です。最近では、コロナが落ち着いてきていたように感じていたのですが、オミクロン株の登場などにより、弊社のある大阪でも初の感染者1万人越えを記録したなどの報道を目にするようになりました。ここまで増加していると、自身が感染していないことが不思議に思えます。今回はこのような暗いニュースが多いので、コロナが収まったら行きたい所を紹介したいと思っています。今回ご紹介させて頂くのは徳島県にある大塚国際美術館です。1000点を超える西洋絵画が展示されているのですが、その全てが原寸大のレプリカで、1日で見るのは難しいそうです。最近、美術館に興味があるのですが行けていません。行かれたことがある方がいらっしゃいましたら、是非お話を聞かせてください。

⑫「目標を立てる」 インターン生 垣口紗花 (かきぐち すずか)

私は先日、フラッグシップ経営で自分で目標を立てるという課題が出ました。一見簡単のように感じましたが、いざ考えてみると手が止まってしまいました。私は目標を考え、最初に本を読むことを思いつきました。それを書こうとした時、先輩に読む本の内容や、冊数も書くよう教えていただきました。その時、大学で学んだ目標設定理論のことを思い出しました。目標設定理論の4つの要素は、「目標の難易度」「目標の具体性」「目標の受容度」「フィードバックの有無」です。今回は初めての3つを正確に決めることができました。またフィードバックは半期ごとに面談を実施していただけます。その面談で自分は目標を達成したと言えるように頑張ります。



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

〒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!

