

### ⑤ 「自社の組織に伝えていること」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

当社は12月決算ですので、今月が上半期の終了になります。年間の売上予算、利益予算などを設定しておりますので、6月時点でおおよそ50%なら順調に推移していると言えます。ほぼ計画通りに進んでいますので、上半期は良い結果で終わることができそうです。また、業績のみならず組織面においても私が大事にしている価値観や仕事の進め方が浸透してきたと感じることも多くなりました。今月は私が大事にしている組織風土について少しご紹介したいと思います。

現在は私を含めて10人の組織になりましたが、人数が増えても先輩社員が社風や仕事の進め方について、丁寧に教えてくれるので良い雰囲気ができています。私はコンサルティングのテクニックや知識について、社員の前で話をすることはほとんどありませんが、会社が求める理想や人物像については朝礼でよく話します。具体的に自分は何を伝えているのか改めて振り返ってみると「知的探究心」「関心」「優しさ」というワードに集約されるような気がします。我々は土業事務所ですので個人が「専門知識を増やしたい、できる仕事の幅を広げたい」という探究心や向上心を備える必要があります。そうした気持ちを持つということはうさく言っています。また、それ以上に周りに関心を持ち、優しい気持ちで接する事を求めています。パソコンに向かって自分の世界に入ることこの業界では必要ですが、時々周りを見渡し、困っている新入社員がいないか、助けを求めているかなど人に対する関心を持つことが大切です。我々の職業は他人に対して優しい(表面は厳しくても根本的に優しい)ことが必須条件です。支援先様に喜んで欲しいと思う心が、知的好奇心や仕事の原動力となるからです。こうした話に共感し、理解できるメンバーが揃ってきたことに喜びを感じています。6月も忙しくなりますが、チームで助け合いながら仕事を進めていきたいと思っています。

### ⑥ 「正しい認識が正しい行動を起こす」 マネージャー 木戸 貴也 (中小企業診断士)

最近、社内外で「正しい認識が正しい行動を起こす」と良く話しています。言われてみれば当たり前のことですが、実践するのはなかなか簡単ではありません。例えば、会議室にボールペンが1本置かれているとします。このボールペンはAさんが次の会議のために会議室においているものです。しかし、それを知らないBさんは、「(認識)誰かがボールペンを忘れてる→(行動)ボールペンを忘れてる人を探し、返却する」となり、次も会議があることは知っているCさんは、「(認識)次も会議があるからボールペンをそのまま置いている→(行動)ボールペンをそのまましておく」となります。Bさんの気遣い自体は良いことなのですが、Aさんにとって正しい行動とは言えません。例はかなりシンプルなものですが、人の数だけ認識の相違が発生する可能性があります。認識の相違が行動の相違に繋がるため、共通の認識を持つためには組織の価値観や組織文化が重要となり、経営方針、会議や面談、日々のコミュニケーションなどでメッセージの発信や対話を重ねていきましょう。

### ⑦ 「成功体験を積み重ねていく」 経理・総務 松野 あやか

入社して3年目になりますが、初めて自社の支援金の申請を行いました。すぐにシステム上で申請するのではなく、先に全体把握を行いました。具体的には、①支援金の内容・提出期限の確認と理解、②必要な資料徴求、③申請資料の作成、④関係者へのアポイント取り、⑤システム上での電子申請です。自分の中で一旦、全体フローの整理を行うことを意識しています。途中で上司への相談も行いましたが、最後まで一気通貫し、支援金を無事、受け取ることができました。会社は学校ではない、自分で課題を解決する場であることを念頭に置き、何事にもチャレンジしていくことが何歳になっても必要であると改めて感じました。初めて行う仕事は、不安だと思いますが、最後まで責任を持ち、一気通貫して行うことで自分の中の成功体験になります。そして、その成功体験の大小にこだわるのではなく、成功体験を積み重ねていくことで、自信に繋がっていくと思っております。

### ⑧ 「コミュニケーションコスト」 ビジネスアナリスト 杉原 千尋

掲題の造語を耳にされたことはありますか？ コミュニケーション(社会生活を営む人間の間で行われる知覚・感情・思考の伝達)+コスト(費用)なので、なんとなくイメージもつきやすいでしょうか。私もざっくりとした意味で頭の中にとどめていたため、いざ説明しようとする辞書的な定義はなかなか見つからないですが、要するに意思疎通にかかる時間や労力のことです。私は、主に①説明する時②質問する時に、相手が負うコミュニケーションコストをどう減らせるかを考えます。①は「如何に少ない音数(単語数?)で要点を伝え理解してもらうか」、②は「どうすれば質問内容についてのドンピシャの返答を一発でもらえるか」ということを念頭に置きます。意識していても、話しながら「あ、今上手く説明できてないな」「質問したけれど、相手は答えづらそうにしているな」と反省することのほうが圧倒的に多いですが、試行錯誤を続けながら理想のかたちを模索したいと思います。

裏面へ



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!



### ⑤ 「最初に電話を受けた人が会社の顔」 ビジネスアナリスト 楢本 啓嗣

題名の内容は、弊社の経営方針書に記載された内容ですが、これは多くの企業様でも指導されていることではないでしょうか。最近私は、補助金申請を検討されている事業者様へ新規のご挨拶でお電話することが増えてきましたが、一日に複数の事業者様へ連絡するため、今まで以上に初めて電話を出ていた方の声のトーンや口調で印象を判断してしまうことがあります。ものすごく丁寧に配慮してくださる方や、ぞんざいに扱われるケースもあります。前職で営業経験があるため、多少ぞんざいに扱われることは慣れていますが、やはり気持ちの良いものではありません。そのようなことを思う時に、果たして自分はきちんとできていると胸を張って言えるかと迷う時があります。当たり前のことですが、自分や会社が胸を張って言えるように、気をつけていきたいと思います。

### ⑥ 「小さな発見」 ビジネスアナリスト 橋本 大治

最近気温も暖くなり、一日のうち明るい時間も増えましたね。フラッグシップ経営では事務所に支援先様からいただいた8種類の観葉植物がいます。私は植物に愛称をつけたりもしながら水やりを毎日行っています。何気なく、いつも通り水をやっていると2種類の観葉植物に成長がみられ少し嬉しくなったので共有させていただきます。1種類目がアンズリウムと呼ばれる観葉植物（愛称はアンズリウム君）です。こちらは小さな花が咲き始めました。2種類目がサンスペリアのゼラニカ君です。ゼラニカ君は花を咲かせる植物ではありませんが新たな芽が顔をのぞかせていました。業務に追われる日もありますが、ふと視野を広めると色々な発見があり、暖かい気持ちになります。



### ⑦ 「第1回部活動開催?!」 ビジネスアナリスト 秋定 皇輝

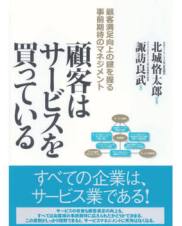
こんにちは、フラッグシップ経営の秋定です。突然ではございますが長尾、木戸、秋定の共通の趣味をご存じでしょうか？そうです、皆様ご存じの通り自転車です。今期から弊社では、業務外でのコミュニケーションを図るために部活動の開催を予定しております（無論、強制参加ではございません）。その第1回の開催が7月に予定されており、弊社にはカッコイイ自転車もあることから「大阪市内をサイクリングする」というものに決まりました。ハンバーガーを食べたり、アイスクリームを食べたりを計画しているため今からワクワクしております。趣味と言いながら、私はしばらく自転車に乗れず、筋肉が衰えているなど様々な問題が起きているので、整備・洗車からはじめ体を慣らしておこうと思います。早速、週末のサイクリングを復活させたいと思います。また、どんな部活動になったかはこちらでご報告させていただきます。

### ⑧ 「自分の役割を考える」 ビジネスアナリスト 伊藤 侑加

フラッグシップ経営に入社して3か月が経過しました。当社のルールや業務内容もある程度覚え、業務にも慣れてきました。私が最近意識していることは、「組織における自分の役割は何か。」「顧客や組織に対して自分がどのように貢献しないといけないのか。」ということです。組織への貢献を考えることで、「今の自分には何が足りていないのか。」「足りない部分を埋めるためにはどのような行動をしないとイケないのか。」を考えることができます。しかし、自分が認識している役割と、上司から期待される役割にずれが生じている可能性があります。そのため、1on1ミーティングで上司と認識を擦り合わせし、トライ&エラーを繰り返しながら、お客様や会社に貢献出来る人材になりたいと思っています。

### ⑨ 「顧客はサービスを買っている」 ビジネスアナリスト 杉本 貴弘 (中小企業診断士)

サービスサイエンスとは、2000年代に広まりをみせた、製造業の生産性を高めた科学的アプローチをサービス業においても適用し科学的に分類・分解・モデル化を行うことで課題解決の方向性を見出す手法です。表題は2009年に発売された書籍であり、サービスサイエンス+事前期待について解説されています。考え方は様々な業種でも取り入れることができますので、皆様のご参考になれば幸いです。



### ⑩ 「色使いのコツ」 ビジネスアナリスト 江口 京

資料を作る時、見やすさや説得力をいかに出すかは悩みの種です。簡単にまとまりを出すには、配色を意識することが近道ではないかと考えます。配色とは、2つ以上の異なる色を組み合わせ、新たな効果を生むこと。色数は3色で、トーンを揃えるとまとまりが良くなるそうです。デザインの話だけではなく、組織として動く中でも「トーンを揃える」ことは非常に重要であると感じています。入社間もなく、教えていただくことが多い毎日ですが、業務面だけではなく心構えでも周囲と同じ意識を持ち日々を過ごしたいと思っています。



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 関西心斎橋ビル 8階

TEL：0120-34-8776

FAX：06-7635-8214

MAIL：info@flagship-keiei.co.jp

URL：www.flagship-keiei.co.jp

