

③ 「事務所の移転を終えて感じる人材育成」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

フラッグシップ経営代表の長尾です。既にご案内させていただいたのですが当社は8月22日に事務所を大阪市中央区高麗橋に移転しました。今後の事業拡大を見据えた拠点にするため、ビジネスの中心として人気の高い淀屋橋エリアを選び、必要な面積のみならず、内装のデザインや家具までこだわったオフィスに仕上がりました。来訪いただくお客様や業者様、社員の皆さんにとって快適な環境を提供できるよう、できることを精一杯させていただきました。新しい事務所に来てまだ1週間ですが、エントランスを通るたびに気が引き締まる思いです。特に我々の業界はハード面よりもソフト面が大事ですので、この事務所に負けない組織作りをしなければならないと感じております。中でも社員の人材育成は喫緊の課題です。コンサルティングのノウハウを座学で勉強するのも大事ですが、まずはお客様に会って、お困りごとやニーズを話していただける関係性を構築するのが何よりも当人の勉強になるのではと考えております。お客様に喜ばれること、お客様の課題や悩みを解決する、お客様の目標を応援することでお金を頂戴できるのですから、そこを疎かにしてはいけません。自分たちにはまだ分相応とは言えない立派なオフィスに移転したからこそ、より一層、ソフト面を強化していきたいと感じました。



③ 「今月の頑張りで今期業績が概ね確定する」 マネージャー 木戸 貴也 (中小企業診断士)

当社は12月決算ですが、概ね9月末までのご支援分が実質的に今期の売上となります(ご請求は10月以降となります)。これは、経営改善や資金調達、補助金などのご支援が、バンクミーティングを開催し、全金融機関の同意を得た後、資金調達ができた後、補助金に採択された後に報酬をご請求する流れとなるためです。ご相談からご請求・入金までのサイクルは3~6か月程度と長く、期首から前半主義を徹底していないと年間予算の達成は難しくなります。

年間予算や月間予算を会社全体、部門毎、担当者毎に設定している方も多いと思いますが、予実による進捗確認に加えて、いつまでに取り組んだ仕事か今期の売上となるのかを常に意識しなければ、いつも未達成で終わってしまいます。計画は「大日程、中日程、小日程」、統制は「進捗管理、現品管理、余力管理」。計画と統制により、目標達成を目指しましょう。

③ 「緊急度は低いが重要度は高いこと」 ビジネスアナリスト 楢本 啓嗣

先日、妻の両親と一緒に一泊二日の旅行に出かけてきました。コロナ禍での旅行のため、人込みはできるだけ避け、貸切風呂と部屋食が用意されたプランを選択しました。コロナ対策を考慮したつもりでしたが、結果的には普段では簡単に味わうことのできない高級なプランとなり、義理の両親にはいい経験をしてもらえたかなと思います。代表の言葉を借りるなら、「親孝行とは緊急度は低いが重要度が高いもの」であり、気が付いた時には親がいなくなり孝行ができないという事はよくある話だと思います。私はよく面倒をみてもらった祖父母がすでに他界し、孝行をできるようになった頃には相手がいなかったということは、身に染みて体感しているもので、旅行という形で何か喜んでもらえることができたのは、自分の中で満足しています。今回の親孝行を通じて、プライベートでも仕事でも何か自分に関わった人に良い経験やいい思いをさせることができるようになれば良いなと強く感じました。

③ 「事業承継に備える」 ビジネスアナリスト 杉本 貴弘 (中小企業診断士)

先日のお盆休みに和歌山の実家に帰省しました。仕事で和歌山に行くこともありますが、仕事で見る景色と休みの日に見る景色では同じ景色でも心なしか違う様に感じます。会社へのお土産を買うために、以前お仕事でご支援させていただいたお店に寄らせていただきました。時間が良かったのか社長や奥様もいらっしゃり、数年ぶりにご挨拶することができました。以前はお話には出てきたもののお会いしたことのなかった息子さんも今では業務に従事されているようで、いずれ来るであろう世代交代に向けて準備しているように見受けられました。後継者不在企業の割合は2017年をピークに近年は微減の傾向にありますが、それでも6割以上の企業で後継者が不在となっています。事業承継の対策は企業の優先順位として下位に回されることが多く先延ばしになりがちですが、その時になってから行うものではありません。お盆の次に親族一同が集まるのは年末年始でしょうか。その際、一歩踏み込んで企業の今後について話し合ってみるのもいいかもしれません。



⑤ 「今後の課題」 ビジネスアナリスト 杉原 千尋

このニュースレターが皆様のお手元に届くころには、フラッグシップ経営に入社してちょうど一年が経過することになります。入社当初から、事業者様のご支援に数多く携わせていただき、あっという間に過ぎていった気がします。そんな中、先日の上司との面談で、個人としての今後の課題2点についてお話をいただきました。その2点ともが、私がずっと自覚していたことでありましたので、他者から見てもやはり足りていない部分であるのだと痛感しました。この一年間のようにひたすら目の前のことを追っているだけでは課題は到底クリアできないため、段階的計画を立てて取り組めるよう構想中で、一年後にはさらにもう一歩上の課題にチャレンジしていく所存です。

⑥ 「夏の過ごし方」 ビジネスアナリスト 江口 京

お盆休みに帰省し、近所の方からいただいた夏野菜やスイカを食べたり、自宅から花火を鑑賞したりと夏らしく過ごすことができました。行動制限のない夏休みですが、とはいえ好き勝手に出歩ける状況ではありません。帰省前は仕事以外の外出をせず、PCR検査を受けています。制約が多くて嫌になりますが、家族全員何事もなく過ごすため、耐えた分だけ楽しい時間がやって来ると、プライベートでも改めて感じました。



⑦ 「慣れ」 ビジネスアナリスト 橋本 大治

補助金の申請支援を行った件数も多くなり、ヒアリングの際に聞かなければならないこと等もわかってきました。また、計画書の内容についても、初めに比べて方向性は自身で組み立てられるようになってきたように感じます。自信がついてきた一方で、慣れが発生し「ヒアリングの内容が決め打ちになっている」と上司から指摘を受けました。省みると、自身の構想している内容に寄せたヒアリングになっており、一方的に方向性を提示してしまっていたように感じます。今月の社内の月間目標は『お客様の評価は〇か×しかない。真剣に対応する。』というものでした。本当に自分の業務はお客様から〇がいただけるものなのか今一度、見つめ直したいと思います。

⑧ 「5S活動」 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。弊社では5S活動を行っており、私はその責任者となっております。（責任者といっても、物事を進めていくのはあくまでも社内全体で行います。）毎週、週初めに全員で事務所内の掃除を行っているのですが、これまでも5Sは行えていたと思っていました。ですが、振り返ってみると「継続的に改善する」や「更により良い方法を探究する」といった意味での躰を十分に行えていなかった気がします。そのような中、掃除箇所の見直しのタイミングがあり、それに伴って社内全体で掃除箇所の案出しを行いました。そうすると、自身では気付かなかった方法や、掃除箇所の案が出していただいたため、これからはより良い5S活動が実施できそうです。

⑨ 「目標利益を達成するために経理・総務担当でもできること」 経理・総務 松野 あやか

弊社は、12月決算ですので、今期も後4ヶ月となりました。最近では、今期予算を達成するために経理・総務としてできることは何なのかを常に意識して業務を行っております。売上を取ってくるということは経理・総務担当としては困難です。経理について言えば、設備・機器・備品等を購入する際は、妥当な金額なのか、本当に業務に必要なものなのかを発注する前に再度検討する、細かいことですが、朝礼時に電気やクーラー等の水道光熱費に関連したことを周知することです。総務に関しては、弊社が申請できる助成金を探し、資料収集から助成金の受け取りまでを一人で完結させることです。売上を増加させることだけが会社の利益を出すものではなく、経理・総務として経費削減・助成金申請も会社が目標利益を達成するために必要なことであると思っております。

⑩ 「挑戦できる環境に感謝する」 ビジネスアナリスト 伊藤 侑加

私の下期の個人目標の1つとして、挑戦してみたい取り組みがあり、先日、代表の長尾に相談しました。長尾からは、「是非、やってみたら？」と、賛同していただけました。また、「折角するのであれば、伊藤さんの方法も悪くはないけれど、このような切り口でやってみるのはどうか。」とのアドバイスもいただきました。私は、自分が「やってみたい！」と思ったことに対して、挑戦させて貰える今の環境がとても楽しいです。初めての事への挑戦は大変なこともあります、自分が成長できるチャンスだと思っています。折角いただいたチャンスを逃さずに、しっかりと掴み取り、自分の糧にしたいと思っています。今回挑戦する内容については、目標が達成出来た時に、報告をさせていただき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

〒541-0043 大阪市中央区高麗橋3-2-7 ORIX 高麗橋ビル5階

TEL：0120-34-8776

FAX：06-7635-8214

MAIL：info@flagship-keiei.co.jp

URL：www.flagship-keiei.co.jp

