

### 🔍 「この1年を振り返り、積極的な経営を継続する」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

皆さん、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。最近社員が増えてきたのでニュースレターに私の執筆スペースを確保することができず、11月号も私抜きでの発行となりました。今月もその流れになりそうだったので、「代表編」ということで誌面を1枚丸々作成することにしました。

さて、もう12月です。早いです！恐ろしく時間が経つのが早いです！ここ2,3年は常時繁忙期でいつも時間に追われていることもあるせいか本当に時間の貴重さを思い知らされます。ただ、時間に追われることはプレッシャーもありますが仕事や人に恵まれているからこそ味わえることなので、その意味では幸せなことかもしれません。

そんな中で今期を振り返ってみると、新規採用と事務所の拡大移転が大きなトピックスです。2人の新卒採用、3人の中途採用を行い、計10人の体制になり、8月には淀屋橋に事務所を移転しました。



【移転後の当社事務所のエントランスと会議室】

採用活動は現在も継続しており、今後も数名の面接の予定があります。当社のビジョンや考え方に会う人と出会えたら来年の6月までには3~4人程度の新規採用を考えています。新事務所については25人から30人程度まで席数の確保ができますので大阪で事務所をさらに拡大することは当面はないでしょう(多分！(苦笑))。

ただ、人材の問題はあるものの大阪以外のエリアに支店を出すことは検討しています(まだ全くの青写真ですが...)。一方で、増員や支店の開設はすぐに売上に直結しない上、固定費の増加につながりますので不安がないと言えば嘘になります。しかし、経営者としては積極的な投資を行い、事業を拡大しながら強固な基盤を築きたいという気持ちを抑えることができず、チャレンジしたいという欲求が自然に湧いてきます。自分の積極的な姿勢が原因で会社を大変な状況に陥らせてしまう可能性も十分にありますが、私の性格上「もうこれで十分だ」と思うことはおそらく一生ないと思います。

ですから積極的な姿勢だけでなく、計算された戦略や自分に対する自信をもつことが重要です。当社は12月決算ですので、この1か月で来期に向けての準備をしっかりと行っていき、地に足をつけながらも積極的な経営を行い、支援先様や社員の皆さんの期待に応えていきたいと考えています。



代表取締役 長尾 康行

#### ちょっとブレイク

先日、新卒社員の2人を引き連れて東京と神奈川の支援先様にご挨拶をさせていただきました。2社を訪問したのですが両社とも新卒社員の仕事に対して喜ばれていたのがホッとしました。2人の後ろ姿もどこか頼もしく見えました。

弾丸の日帰り出張でしたのでスケジュールはタイトでしたが、2人にとって直接お客様からお褒めの言葉をいただけたのは今後の財産になるのではと思いました。



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丁目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



### ③ 「今年を振り返る1か月、来年を考える1か月」 マネージャー 木戸 貴也 (中小企業診断士)

今年1月のニュースレターで今年の目標を3つ紹介しました。「①アウトプットの向上(分子の向上)、②前半主義の徹底(年間目標の7~8割)、③運動時間を増やす」のそれぞれの評価については以下のように考えています。

- ①アウトプットの向上を定量的に図ることは難しいのですが、全ての業務に置いて、生産性の分子を高めることには取り組んできました。しかし、客観的な測定が困難な目標設定であったため、来年以降は評価軸も踏まえて、目標設定を行います。
- ②この前半主義は売上予算を主に想定していました。上期(1~6月)で個人予算達成率85.4%でしたので、個人ベースでは達成ですが、会社全体では52.3%でした。
- ③体重、体脂肪率は落とした状態を維持できていましたが、今年も運動は全くできませんでした。自転車、ランニング、フットサルなどやりたいことはあるので、健康のためにもチャレンジします。残り1か月、できていないことにも取り組みながら、来年の目標も設定していきます。

### ③ 「成長シートから見えたこと」 経理・総務 松野 あやか

先日、半期に1度提出する成長シートを上司に提出しました。弊社の成長シートでは、成果や勤務態度、知識・技術項目から自分を振り返り、点数をつけます。上司からの評価もあり、そこで点数の差が乖離してある項目に関しては、面談を行い、振り返ります。そこで、この1年を振り返り、今年私が意識して取り組んだことは、報連相と周りを巻き込むことでした。上期に提出した成長シートの面談では、報連相が充分ではないことや周りを巻き込み、掃除や何かを取り組むことが弱いのではないかと指摘を受けました。私はこの2点を指摘された際、とても悔しく、自分なりに行った行動があります。

1つ目は、朝礼や一人で完結する業務でなければ、依頼する事項を一覧にまとめ、代表の長尾に確認し、決定事項を朝礼等で共有しました。2つ目は、自分から積極的に声をかけ、掃除や自分以外のものづくり補助金支援先様の採択後のフォローで困っていることはないか、契約書の締結業務を行ったことです。しかし、振り返ってみるとまだまだできていないことや反省がありました。12月中に再度反省することや今年頑張ったことを振り返り、来期に活かしていこうと思います。

### ③ 「おススメの映画」 ビジネスアナリスト 楢本 啓嗣

大学生の頃、映画をよく観ていましたが改めて観たいと思っている映画があります。実話をもとにして作られているウィルスミス主演の「幸せのちから」という映画です。息子役にウィルスミスの実子も出演していることで、話題となりましたが、起業することでの失敗や挫折について描かれ、諦めずに努力を続ければ成功するといった内容になっています。特に好きなシーンは、半年間の研修期間で20名の中から1名が一流証券会社の正社員になれる試験を受ける際に、周りの候補者たちが仕事の合間に、水を飲んだりコーヒブレイクをする中で、主人公は1日数分の差でも半年あれば大きな差になっていると考え、黙々と仕事に取り組むシーンです。このシーンでは他の人と同じことをしていても、成功できないということを考えさせられます。最後はハッピーエンドの感動する映画ですので、年末にゆっくり観てみてはいかがでしょうか。



### ③ 「なんとかする」 ビジネスアナリスト 橋本 大治

「なんとかする」これは僕が生きる上で大切にしている言葉です。この言葉を私は祖父から学び、塾の講師をしていた時には生徒にもよく伝えていた言葉です。「なんとかする」という言葉に対しては色んな印象を持つ方がいると思います。あまり深く考えず行き当たりばったりで対処する等、悪い印象を持つ方も多いのではないのでしょうか。

しかし、私は「なんとかする」を非常に前向きな言葉として自分の中に持っています。困難な状況に陥った際に諦めるのではなく、手段や方法を模索し、最大限努力する。これが私の考える「なんとかする」です。明確な手段や達成可能かの判断が現時点でつかなくても可能な限りの努力を行い、周りの協力を仰ぎ、死なない限り何とかしてみせるのです。実際に何とかならない事項は滅多とごぞいませぬ。事実、様々なことを何とかしながら現在も生きています。大事なのは結局のところ気持ちなのかもしれません。年末にかけてかなり忙しい状態が続きますが何とかするという意識で今年も走り抜きたいと思っています。次回のニュースレターは年明けですね。橋本は何とかが出来たのでしょうか。乞うご期待!



株式会社フラッグシップ経営 Facebook ページ  
[凸いいね!](#) 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!



裏面へ

### ⑤ 「芸術家とビジネスマンの共通点」 ビジネスアナリスト 江口 京

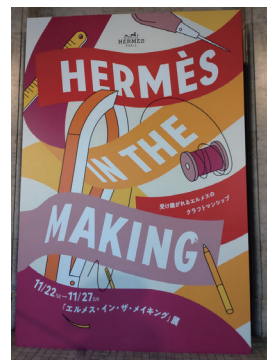
先日、京セラ美術館で開催中のアンディ・ウォーホル展に行ってきました。ポップアートの発展に貢献した芸術家で、「キャンベルスープの缶」が有名です。展示内容はラフ画、コラージュや映像が多く、つい自分でも作れそうな作品だと考えてしまいます。ピカソはなぜすごいのか？という問いがあります。誰にでも描けるような絵に見えますが、人々を引き付けてやまない画家です。ピカソが著名なのは、芸術史において新たな発明をしたからと言われてます。写真がない時代は現実をそのまま映すものとして、写真が出来た後はその印象を切り取るものとして、絵画の役割は時代によって変化しています。NFT という新たなアート市場で戦うアーティストも多くいます。時代に合わせた新たな価値を提供し、人の心を動かすという点では、ビジネスもアートも同じものなのかもしれません。



### ⑥ 「クラフトマンシップに触れる」 ビジネスアナリスト 伊藤 侑加

先日、エルメスの「エルメス・イン・ザ・メイキング」展に行ってきました。「無料なので行ってみようかな？」という軽い気持ちで訪れたのですが、フランスから職人が来日し、職人の技を見せて下さいました。人気アイテムの1つであるスカーフは、原画から色を分解し、1色ずつのシルク版を作り、シルクスクリーンという技法で仕上げるそうです。スカーフの絵柄の基となる原画には平均30色が使われており、1枚の原画の色の分解には1,000時間かかるとのこと。

ケリーバッグは制作から仕上げまで1人の職人が手縫いで縫製し、クロコダイル生地は10年経たないと扱わせてもらえないとも。ある職人の「エルメスの職人は決して近道をしない。何年もの修業期間を経て習得されるものであり、製品に愛情を持ち、諦めないことが大切だ。」という言葉が印象的でした。職人の皆様がエルメスというメゾンで働くことに誇りを持ち、ものづくりに真摯に向き合う姿勢がブランドとして支持される理由の1つであることを改めて実感しました。



### ⑦ 「思いもよらない組み合わせが成功の鍵になる」 ビジネスアナリスト 杉本 貴弘 (中小企業診断士)

先日、美容師の方と美容院のビジネスモデルについてお話することがありました。美容室はコンビニより多いと言われていましたが、今は信号機よりも多いそうです。そんな美容業界で将来独立して末永く店舗を構えるには他店舗とどのように差別化するのが良いのか、ターゲットをどうするか、理容の資格を取った方が良いのかなど雑談程度ですがお話ししました。基本路線はカフェやネイルサロンなど相乗効果のある複数の事業の組み合わせで考え、時には逆転の発想で髪をカットするのではなく伸ばす美容院(エクステ専門店)、中には車の整備士の資格を取得することでカットの待ち時間に車検を通せる美容院という意見も飛び出しました。奇抜な発想かもしれませんが、コインランドリー×美容室の成功例もあり、思いもよらない組み合わせが成功するののかもしれません。

### ⑧ 「時間に置いて行かれないように」 ビジネスアナリスト 杉原 千尋

年をとるほど時間が早く経つように感じる、と皆さんは思ったことはあるでしょうか。私は毎年時間が加速するような感覚があり、ふと調べてみたところ、これには「ジャンネーの法則」という名称があることを知りました。心理学用語なので法則と言っても科学的根拠があるわけではないのですが、簡単に言うと、「ある時点での時間の心理的長さは年齢に反比例する」という意味だそうです。今年1月のニュースレターでは仕事におけるキャパシティを増やし、時間の使い方について考える1年にしたいと書いていましたが、振り返れば1年前と比べてより速く・多くできるようになったこともあれば、反面、隙間の時間を如何に有効に使うかという部分に課題が残っています。うかうかしていると、また「あっという間に時間が過ぎてしまった」となりそうなので、課題の積み残しの無いよう、隙間時間の有効活用方法については今年中に身につけておきたいと思っています。

### ⑨ 「好みであるのに欲しない状態」 ビジネスアナリスト 秋定 皇輝

みなさん「神経美学」をご存じですか？2002年ごろから始まった脳科学の新たな学術分野だそうです。神経美学において、美や美に類する価値を経験することを「美的経験」と言うそうです。この美的経験ですが、欲望とは無縁のところであって、好みのものを目前としたときに「欲しい」と思うのではなく、「好みであるが欲しない」というのが「美しい」と感じている状態らしいです。ニュースレターで幾度にもわたって美術や建築など、芸術について記載してきました。特に美術館に行った際、この作品美しいなと思うことがあっても、保有したいなと思うときと、美しいなと思うだけの時があります。

どういう感情なのか疑問だったのですが、調べてみると科学的に名称があり驚きました。ちなみに、芸術だけでなく車やカバンなど様々なものでこの状態が言えますので、聞きなれない言葉ではありますが、意外と皆さんも経験していることが多いかもしれません。



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丁目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

