

コンさる君の

今日も視界良好 代表編

① 「経営者には多くの宿題が与えられる」

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。先日は10年に1度の寒波で日本列島が大荒れになりましたが、お怪我や体調を壊されるなどはなかったでしょうか。弊社が位置する大阪市内は大きな影響はなかったのですが、和歌山や兵庫への訪問は交通事情の乱れによりキャンセルしました。仕事も大事ですが、安全が何よりも優先されますから。皆様も有事の際は無理をなさらないように。

さて、最近のニュースは「賃上げ」の話題が多いですね。年度末に向けての時期的な話題でもあります。今年に関してはありとあらゆるモノやサービスの値上げが相次いでおり、例年にも増して賃上げについての話題が多いような気がします。

私も小さな会社ではありますが、経営者ですので社員の皆さんの生活が良くなるよう、少しでも多くの給料を支払っていきたくと心の底から思っています。ベースアップや定期昇給による賃上げを行うことについては実は否定的です。毎月の給料は一般的な水準よりやや多い程度にとどめておき、会社の利益が出れば賞与で大きく還元する、成長すれば大きく昇給させるタイプです。賃上げの方法や考え方は経営者の数だけあるかもしれませんが、いよいよ避けては通れないような世の中になっているように感じます。

また、賃上げ以外にも感染症対策、人材不足、半導体不足、原材料や人件費の高騰、少子高齢化、デジタル技術の進化など目まぐるしく変わる環境に適応していくために、経営者は絶え間なく考え、判断しなければなりません。言い換えれば経営者は社会情勢や社員、社員の家族、お客様、仕入先などから様々な課題を与えられているのです。学校で先生から宿題を与えられるのと同じです。難しいのは学校の宿題とは異なり、提出期限や参考図書などは何も与えられないということです。経営者自身の経営力や経営センスで宿題をこなさなければなりません。個人的には経営センスも大事ですが、体力、精神力、知力といった「力」が最も重要だと思います。経営センスが高くてもそれを実行に移し、全社に落とし込むというのは本当に力仕事ですから。経営センスは本を読んだり、セミナーを受講したり、経営者同士との会話などの勉強である程度身に付けることができると思うのですが、「やりきる」「成果を出す」というところまでは精神的にも肉体的にもタフさが求められます。デジタルが進んで、パソコン上で簡単に仕事ができている人が多いですが、デジタル技術をフルに活用しても経営者に与えられた宿題をこなすには経営トップの「力」が不可欠です。

私も、大きな宿題をたくさん抱えておりますが、精一杯力を振り絞り、1つずつ宿題をクリアしていきたいと思っております。



代表取締役 長尾 康行

ちょっとブレイク

この号が発刊される2/1に今期の年度方針を発表します。今期の予算や戦略のみならず、求める人物像や経営する上で私が必要だと思う考え方をまとめました。経営方針書は年末年始に書斎に籠って作成します。今期は63ページあります。

今期までは私一人で作成していましたが、来期から社員の皆さんにも担当をもっていただき、全員に対して発表してもらおうと考えています。



春闘に関するニュース



関連記事をすべて見る →

第一生命に関するニュース



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



⑤ 「12か月でキャッシュフローを黒字化する」 マネージャー 木戸 貴也 (中小企業診断士)

先月、大阪、奈良、兵庫、岡山の銀行や保証協会の方とお話することがあり、口をそろえておっしゃることが、「リスクの相談や資金繰りが非常に厳しい状態の相談が増えている」ということです。

弊社にご相談に来られる方も同様のケースが多く、肌感覚、実態共に経営環境は厳しい状態です。既にコロナ融資などを受け、借入は増えており、新規調達やリファイナンスが困難であればリスクジュールを優先的に検討するべきですが、本業でのキャッシュフローがマイナスであれば、いずれ資金ショートが発生します。新型コロナの感染拡大が始まって約3年が経過し、この3年間で十分な経営改善ができていない、または取り組めていない方は、今後12か月以内に必ずキャッシュフローを黒字化すると強く意思決定すべきです。コスト削減策、利益率改善策、売上増加策について、本気で徹底的に見直してください。まだまだ、策は100通り以上あるはずですよ。

今ある資金を大切にしながら、この12か月でキャッシュフローの黒字化を実現しましょう。



⑥ 「似顔絵を描いてもらいました」 経理・総務 松野 あやか

代表の知り合いの似顔絵師の方に、この度、全員の似顔絵を描いてもらいました。私は、中学・高校時代の美術の評価は、2点でした。いとこの家に遊びに行き、ポケモンキャラクターを描いてと言われますが、いとこに怖いと言われ、評判は良くありません。今回、プロの方に依頼し、それぞれの特徴が上手く表現されており、似顔絵ができた際、「社内で誰が一番似ているか」、「これはもう、その人そのもの！」などと会話が盛り上がりました。ご訪問や何かの機会でお会いすることがございましたら、私が似顔絵と似ているかどうかの判定お願いいたします!!



⑦ 「コロナの時代との逆行」 ビジネスアナリスト 榎本 啓嗣



今年で、新型コロナが国内で蔓延してから早くも3年が経過しますが、この3年で本当に人と会う機会が少なくなりました。特にパソコンやスマホでどこでも、人と繋がることのできる便利な時代になったことで、親族間であっても直接会って話す機会がないように感じます。新型コロナは未だに沈静化されませんが、政府はコロナの取り扱い水準を、5類に変更することを表明しているため、少しずつコロナ以前の生活に戻ることを期待しています。そのような中、今年はコロナ時代に逆行して、仕事でもプライベートでもお世話になった人達に会いに行ってみようと思います。もちろん、感染症対策や訪問先の事情を考慮しますが、直接会って顔を見ないとわからないことや、新しい発見があるのでないかと思っていますので、可能な限り実践してみようと考えています。

⑧ 「感染症が生んだコミュニケーションの段差？」 ビジネスアナリスト 杉原 千尋

先日、大学4年生の従姉妹に会った際に「社会人になるにあたり、人とのコミュニケーションについて不安がある」との相談を受けました。今の大学生は、新型コロナで大学生活の大半を自宅で送りリモートで講義に出席するケースが多く、人と直接会える機会が減少せざるを得ない状況でした。「このたった3年でそこまでの影響が出るのか？」という意見もあるかもしれませんが、小学校～高校と違い、大学生は様々なバックボーンを持ち世代も価値観の異なる人と多く接することでコミュニケーションを学べる絶好の機会です。相手の考えの背景にあるものを想像すること、異なる意見を持つ人に自分の考えを説明すること、それらは実際に相手を前にして、小さな身体的なサインや相手が放つ雰囲気や敏感にキャッチしながら学んでいくものだと思います。今は1990年代後半生まれを「Z世代」と称してそのコミュニケーション能力を不安視する声も上がっていますが、こうした未曾有の事態による環境変化を受けている以上、自分の中の「当たり前」が絶対ではなく、彼・彼女らの背景にあるものを想像して接することが大切だと考えています。



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 「優秀な人の危うさ」 ビジネスアナリスト 江口 京

「エースばかりを集めた夢のチームは期待通りの成果を挙げない。」ニュースでその記事を見たとき、当然だという感想を抱きました。過去に出会った「仕事のできる人」の大半は「自分の圧で他人を思い通りに動かす人」だったからです。周りの配慮によって成り立つどころか、「あの人は面倒なので言うとおりにしよう」と腫物扱いを受けている人もいました。一方で、ライバル会社を潰すために誰を攻撃するか？という問いに対し、時短のパートさんがその組織の要だ。と返すジョークがあります。ここで出てくる「パートさん」は組織の優秀な調整役であり、その人がいて初めて組織として成果を挙げられるという小話です。一見成果を挙げていないように見えても、実は見えない部分で重要な役割を担っていることがあります。間違っても「自分の見えているものだけが正しい」などと思わないように、肝に銘じていきたいと思います。



⑥ 「思わぬ検査結果」 ビジネスアナリスト 伊藤 侑加

先日、酷い頭痛と吐き気があり、病院に行ってきました。感染性の胃腸炎だろうと先生に言われながら、併設されていたCTで脳を撮影して貰ったところ、脳梗塞の跡が見つかりました。今回の症状には影響が無いとのことで安心しましたが、まさか、脳梗塞が出来ていたとは思わず、より一層健康を意識しようと思いました。当社はカラダの事は診察出来ませんが、経営に関しては診察（現状把握）を行い、あらゆる治療（ご支援）を行っております。他者に相談したことがきっかけで、事業者様の潜在的な経営課題が見つかることもあります。無料経営相談も行っておりますので、お気軽にご相談いただければと思います。



⑦ 「魔女の一撃」 ビジネスアナリスト 杉本 貴弘 (中小企業診断士)

日頃の運動不足が祟ったのか、先日玄関で突然ギックリ腰になってしまい、数日間身動きが取れず布団の上で過ごしておりました。現在はギックリ腰になった直後と比較して痛みは引いてきており、徐々に回復しているのかなと思います。

ギックリ腰はドイツ語で Hexenschuss (魔女の一撃) と呼ばれており、突如やってきた腰の痛みは魔女の仕業とされていたようで、今年 40 歳となる節目の年の始まりに、私は魔女から一撃を受けてしまったみたいです。もしギックリ腰になってしまった時は、魔女が近くにいるのかもしれない。



⑧ 「頑張ることが当たり前な環境」 ビジネスアナリスト 橋本 大治



インターンから数えるとフラッグシップ経営に入社してから 3 年目ですが、日々自身の課題が露呈し、至らなさに打ちひしがれています。一方で、タイピング等軽微なものを含め確実に成長している点もあり、以前を振り返る度にまた頑張ろうと思います。大学受験の際に休み時間等も勉強を行っている「何故あんなに必死なのか」と陰口を言われるという経験がありました。

そんな環境で勉強をすることが非常に苦痛で辛かったことを時折思い出し（トラウマに近いです）、当たり前頑張ることが出来る環境に感謝しております。

⑨ 「何度目の正直か」 ビジネスアナリスト 秋定 皇輝

1 月末に体調を崩しテレワークを数日行ったのですが、次に出社する際にあまりの体力の低下に驚きました。2 年ほど前にも、体が資本ということで自転車に乗って健康的な体作りを行うことを意識していましたが、時間が取れないことや、少しの距離でも車を使うようになってしまい疎かになっていました。そのため、先月号に続き、今年目標に週に 2.5 時間以上の定期的な運動を追加しようと思います。自転車と歩くことがメインとなりそうですが、皆さまはどのように健康を維持されていますか？



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

