

コンさる君の

## 今日も視界良好 代表編

## ① 「必要とされること、誰かの役に立つことの喜び」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

皆さん、こんにちは。株式会社フラッグシップ経営代表、中小企業診断士の長尾です。2月はセミナー講師を3度務めることになり、大勢の前でお話させていただきました。その内、2回は兵庫県と宮崎県の中小企業診断士協会様からのご依頼で、同協会に所属する中小企業診断士、つまり同業に対して弊社のノウハウや私の考え方をお話させていただきました。

「同業に対して弊社の手の内や本やネットで学ぶことができないノウハウを提供するのに抵抗はないのか」と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、全くそのような抵抗はありません。

私の話を聞いて少しでも役に立ったのなら、それは他人のためになったということですので嬉しいことだと感じています。

若い時は自分のことばかり考えていましたが、年齢を重ねるにつれ、周りに配慮すること、親切心や感謝をもって接すること、相手に喜んでもらう行動が少しずつできるようになってきました(まだまだですが)。

最近では成功者の習慣や幸せになる方法といったジャンルの書籍をよく読むのですが、どの書籍にも「周りに配慮する」「感謝する(ありがとうと言う)」「相手に喜んでもらう」は自分の人生においてプラスになると記述されています。同業に対して様々な情報を提供することも「相手に喜んでもらう」ことですので良かったと思います。

また、セミナー講師の依頼や相談をされた時は誰かから必要とされていることを実感できます。皆さんもそうでしょうか。他人から必要とされることは私にとって非常に大切なことです。会社経営を行っているので売上や利益を追い求めることは当然ですが、周りに感謝し、感謝されながら人から必要とされる会社になることが大事だと思います。

そういう会社になれるよう正しい姿勢で経営の舵取りを行っていきます。セミナー講師が立て続けにあった2月ですが、教えるだけでなく教えられることが多い経験でした。



【最近読んでる書籍】

## ちょっとブレイク

バレンタインにはたくさんのチョコレートをいただきました。と言っても家族や社員さんからです。学生の時もそこそこもらっていましたが、素直にありがとうと言えず、恥ずかしかった思い出もあります。自分の学生時代にスマホがあり、LINEで気持ちを伝えたり、写真を一緒に撮ったりしていたら、どうなっていたのかを時々考えることがあります。恋愛だけでなく、クラブ活動や、勉強などにどのような影響を与えたのか。そんなことを想像してもどうしようもないのですが、たぶん私のことですからスマホはマイナスの影響の方が大きいような気がします(笑)。情報は人を成長させる場合もありますし、ダメにしてしまう場合もあります。話をバレンタインに戻しますが、ホワイトデーで渡すモノの価格もスマホで簡単に調べられるので、そこにも神経を使わないとですね。



## おすすめの店 「デルフォニックス 大阪」

オリジナルステーションリーや雑貨の企画、デザイン、販売を手掛けるお店で、おしゃれな文房具やインテリア雑貨などを揃えています。文房具好きなら一度訪れてみてください。

デルフォニックス 大阪

所在地：大阪府大阪市北区中之島 2-3-18

中之島フェスティバルプラザ 1F 電話番号：06-4708-3460 営業時間：11:00～20:00



代表取締役 長尾 康行



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 「マルチタスクが求められるからこそ1つの仕事に集中する」 マネージャー 木戸 貴也 (中小企業診断士)

労働力不足で、様々な業務を兼務していたり、営業拠点の集約により担当業務が拡大したりと単一の業務ではなく、複数の業務を同時並行的に行わなければならない時代です。弊社でも、顧問先様の担当や経営改善計画、公的業務関連、補助金申請支援、社内業務関連など複数業務をそれぞれ担当しています。マルチタスクはビジネスパーソンにとって必須スキルの1つであり、個人の力量の差が出やすいスキルでもあります。そのため、マルチタスクを苦手とする人も多く、タスク管理ができなければ、締切の遅延、タスクの放置、ミスの増加などを発生させてしまいます。社内だけの業務ならまだしも、お客様やその他ステークホルダーも関わる案件では致命的な問題につながるリスクがあります。マルチタスクへの対応策として、重要なのは目の前の1つの仕事に集中することです。お客様から預かった資料を整理している時に別の案件のメール対応を行ってはいけませんし、考えてもだめです。報告書の作成をしている時に補助金の締め切りを気にしてもいけません。とにかくその瞬間だけは目の前の仕事に集中しなければなりません。3月は年度末であり、決算期の会社も多いと思います。いつも以上に忙しくなる時期だからこそ、1つの仕事に集中することを意識してみてくださいはいかがでしょうか。



### ⑥ 「日帰りで三重県に行ってきました」 経理・総務 松野 あやか

先日、親と祖母と4人で昨年の7月に社内遠足で行った三重県伊賀市に行ってきました。移動中は、雨や渋滞があり大変でしたが、お腹を空かせて食べたすき焼はとても美味しかったです。個室でゆっくりでき、鍋もお店の方が作ってくださいます。また、近くには、老舗の和菓子店もあるので、ぜひ行ってみてください。外食が好きだった祖父が亡くなり、祖母は元気がなかったのですが、昔の思い出話や写真をたくさん一緒に撮り、祖母の素敵な思い出のひとつになればいいなと思いました。そして、家に帰ってから親に笑顔で「いろいろありがとう。明日から、またそれぞれ頑張ろう!」と言ってもらえました。改めて、ありがとうという言葉は、私にとって仕事を頑張るためのエネルギーになる言葉だと感じました。



### ⑦ 「意見や発想を受け入れる」 ビジネスアナリスト 椛本 啓嗣

先日、家族で外食に出かけ、子供に食事をあげていると70代くらいの夫婦の方から「今のお父さんは子供の面倒を見ていて、偉いな～」と言われました。今では当たり前のように感じますが、小さな子供に男性が食事を食べさせることは、昔では見かけない光景だったのかもしれませんが、中には、女性が面倒をみるのが当然だと主張する人もいるかもしれませんが、今の時代のやり方を素直に認め褒めてもらったことを嬉しく思いました。今回のことを機に、昔のやり方や習慣に固執せず、「最近の若者は・・・」「俺たちの時代は・・・」といった自身の経験だけで物事を語らず、新しいやり方や発想を柔軟に認められるように年齢を重ねていければと思いました。



### ⑧ 「消費者心理を理解する」 ビジネスアナリスト 杉本 貴弘 (中小企業診断士)

最近参加した研修の中で「おもしろいビジネスモデル」をテーマに、それぞれがインターネットで検索したものを持ち寄り、軽くディスカッションを行うことができました。持ち寄ったビジネスには、毎月定額で全国数百カ所の家に住むことができるサービスやホテルのサブスク、飼い猫の運動量を数値化して教えてくれるペットの健康可視化サービス等がありました。意見を交わす中で、成功しているサービスは、利用者の手間や面倒を省く代行や利便性のサービス、様々な手法による広告宣伝サービス、誰もが知るモノ・現象を独自の角度から切り込んだアイデアサービスのいずれかの傾向に分けられると感じました。日々の面倒・手間を極力なくしたい、愛猫のためならお金をかけたくなる飼い主の心など、消費者の心理を把握・分析し、働きかけることがビジネスを成功させるには必須と言えるでしょう。



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 「問いかけの作法」 ビジネスアナリスト 江口 京



ビジネス書は大の苦手ですが、最近読んでこれは！と思える本がありました。「問いかけの作法」という本です。打合せや会議を行う際、相手への決めつけやネガティブな印象を取っ払い、答えやすいように、柔軟な発想が出やすいようにと質問を工夫するという本です。仕事、プライベートともに直接的に役立つアイデアがたくさん掲載されています。また、他人は変えられない、変えられるのは自分の行動のみ、期待通りに人が動かないのは自分の言い方や態度である。そんな考え方を改めて持つべきだと感じました。うまくいかないと悩んでいる人は、問いかけの方法を少し変えてみてはいかがでしょうか。



## ⑥ 「同じ志、異なる視点」 ビジネスアナリスト 杉原 千尋

昨年の夏から中小企業診断士資格取得のため予備校に通っています。2月からは二次試験（論述問題中心）の講座も始まり受講者もどっと増えました。二次試験の解答は正解は一つではなく、合格者の答案内容がバラバラなのが特徴です。（このバラバラの答案を事例としてまとめた『不揃いな合格答案』という書籍は業界でも有名です）。講義中に問題を解き「このケースではこれがベストだろう」と思っても、自分と同じ視点の回答が多数派の場合もあれば、別の選択肢を取った人が多数派のこともあります。「こういう理由でこの回答したが、間違いなのか／正解なのか」といった質問が飛び、その度に「そういう考え方もあるのか」と非常に興味深い発見があります。同じものを見て抱く考えや注目する箇所が異なることを知るの、一人では気づけないことに気づくための良いきっかけです。普段の業務の中でも、もっと他者との意見交換を行うことで、互いの視野を広げていくべきだと改めて思いました。



## ⑦ 「70歳からの挑戦」 ビジネスアナリスト 伊藤 侑加

義母が、山口県の田舎の家を改装し、間もなく民泊経営を開始します。定年後の夢として約3年前から取り掛かり、途中にはコロナの影響による工期の遅れなどもあり、いつ完成するのか分からず、本当に実現できるのだろうかと思うこともありましたが、2月に改装工事を終えて、何とか宿泊可能な建物となりました。今現在の課題は「どう集客するのか。」です。認知度の向上に向けて、現在、義母は周囲に相談しながらSNSの1つである「インスタグラム」に挑戦しています。しかし、新しい事を始めることは容易ではなく、1つ壁を乗り越えると、また次の壁にぶち当たっています。毎回、義母からの話を聞くと大変そうですが、生き生きとしていて、羨ましくもあります。また、強い意志があれば、何歳からでも挑戦できるという姿はとても刺激になります。私も定年になる年齢はもう少し先ですが、折り返し地点には到達しています。今後、仕事も大切にしながら、「どういう人生を歩みたいのか。」も改めて考えていきたいと思いました。



## ⑧ 「女子高生から学ぶ合理性」 ビジネスアナリスト 橋本 大治



会社のカバンと私生活で使用カバンを使い分けると財布等、必要なものを忘れてしまうことがよくあります。そこで必要最低限のものはポシェットのような小さい鞆に入れ、それさえ持ち歩いていれば問題ない状態にするのが良いと考えました。その時、ふと学生時代のことを思い返すと、常に首からキャラクターのポシェットをかけている女子が何人かいました。学生時代は友人と「どうせ何も入っていない。何を入れているんだ。」と笑いながら話していましたが、今振り返ると極めて合理的なことだったのではないかとハッとさせられました。女子はプリクラや携帯等、最新のものを好み（偏見かもしれませんが）、もしかすると、そこにはSNS社会の最前線で生きる者達の「理」が詰め込まれているのかもしれない。このままでは馬鹿らしい気づきで終わってしまいますので、他者の行動の意味を多角的に捉える視点は時に思わぬ発見や業務の改善に繋がるという結論で今日は締めくくらせていただきます。



## ⑨ 「海外旅行に行ってきた？」 ビジネスアナリスト 秋定 皇輝



皆さん、太陽公園はご存じですか。兵庫県姫路市の山の方にある異様な雰囲気漂うテーマパークです。シンデレラ城のモデルとなったノイシュバンシュタイン城や中国の天安門、フランスの凱旋門など様々な世界の観光名所が一か所に存在しています。運営元は社会福祉法人であり、「気軽におでかけができない人たちに世界旅行気分を体験してもらいたい」という信念によって建てられたそうです。先日行ってみたのですが、現在コロナで海外旅行に行きにくい状況が続いているので、国内で海外旅行気分を味わえ、とても面白かったです。



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

