コンさる君の

今日も視界良好　代表編

Flagship Management Official Newsletter

9月号

「お盆休みの報告と社風」　代表取締役　長尾　康行（中小企業診断士）

代表取締役　長尾　康行

当社はハードワークして高い成果を出す社風ですが、それでも年末年始休暇、ゴールデンウイーク、お盆休暇はどれも１０連休程度をとるようにしています。今回のニュースレターでも紹介されているように、私を含め３名は海外に行っており、その他のメンバーもそれぞれ国内旅行や帰省など大型連休を活かした過ごし方をしていたようです。

私は母親と姉を連れて２泊３日で韓国に、帰国してから１泊２日で妻と淡路島に旅行に行ってきました。新型コロナの感染拡大によって経済活動が制限されていた３年間は本当に旅行も行かずガムシャラに働いていましたが、ようやく海外にも行けるようになり、メンタルも整ってきました。さて、お盆休暇でリフレッシュしたとはいえ、年中仕事に追われている弊社ですが、チームワークや社風で乗り切っているなと感じることがあります。先日、インターン生が何か困り事をしていたのですが、先輩社員が集まって対策を講じている場面があって、嬉しくなり思わず写真を撮りました。

ちょっとしたことで大袈裟という意見や生産性が下がるという意見もあるかと思うのですが、私はそういう助け合いや思いやりは何事にも代えがたいと思っています。

最近は無機質で理屈っぽい組織が増えているよう中で、当社は人間味、優しさ、気づきを大事にしますので、それで生産性が下がっても別に構いません（と、言いつつも弊社よりも１人当たり利益が高い中小企業は日本にほとんどないと自負しています（ちょっと自慢です）。

現在、コンサルタント職、営業職の求人を積極的に行っていますが、こうしたエピソードに共感できない方は弊社には馴染みません。経営支援の現場でも社風改善、組織の活性化などは資金繰りなどに比べても難しい経営課題ではありますが、日々の挨拶、協力、感謝などを体現するという基本的な対策ができれば多くの問題は解決できるのかなと思います。今後もこうした人材を集めるには既存社員の教育、役員を含め上級職、先輩社員の率先垂範が欠かせないのではと考えます。

左からソウルの明洞、ランチの焼き肉、韓国限定のコンバースの厚底スニーカー

韓国旅行は母と姉と私の３人で行きました。旅費、現地のお小遣い、買い物等ののお金は全て私が出します（泣）。

しかし、独立した動機の一つに家族が幸せになるためというのも当然ありますので、こうした家族孝行ができるようになったことは自分でも誇らしく思います。

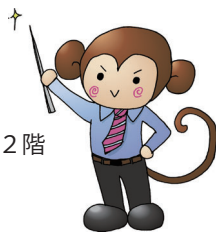
ヨーロッパやアメリカも行きたいのですが、時間的な制約もありますので、台湾やシンガポールなど数時間のフライトで行ける範囲でまた連れていってあげたいなと思います。

「自分に言い聞かせていること」

会社経営をしていると良いことばかりではなく、時々、投げ出したくなることもあります。特に私はお酒を飲めないのでストレスの抜き方が下手なのでしょう。しかし、私は私なりにストレスに対峙する方法をもっています。それは自分に言葉を言い聞かせることです。これまでの人生でも困難な時には幼少期の教えや学んだことを言語化して自分を奮い立たせてきました。例えば「勝つまでやる」「やめることは世界で一番簡単なこと」「俺の悩みなど世間には関係ない。結果を出すだけ」などです。自分に厳しい言葉を問いかけ、負けず嫌いやハングリー精神を呼び起こす方法ですが、改めて考えるとこの方法もストレスを感じるやり方かもしれませんね（笑）。でも、このやり方で 45 年間来ていますので、これで頑張ります！

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

大阪本社：〒541-0043　大阪市中央区高麗橋 3 丁目 2-7　ORIX 高麗橋ビル 5 階
和歌山支店：〒640-8392　和歌山県和歌山市中之島１５１８　中之島８０１ビル　１２階
ＴＥＬ：0120-34-8776　FAX：06-7635-8214
MAIL：info@flagship-keiei.co.jp　URL：www.flagship-keiei.co.jp



今日も視界良好　インターン編

「マーガリンの競合はフライパン」　インターン生　伊藤　悦子

『ジョブ理論』という本を読みました。これは顧客が何かを購買するとき、どんなジョブ（仕事・用事）を片付けたくて、そのプロダクトを“雇用”するのか？という切り口で考える理論本です。例えば、マーガリンの競合は直観的にバターだと思い込みがちですが、それはシーンによって間違いになります。ある人は「飲み込みやすいようにパンの耳や皮をしめらしたい」というジョブのためにマーガリンを雇用し、ある人は「調理中の食材を焦がさない」ためにマーガリンを雇用します。前者の場合、競争相手は、バターの他にクリームチーズやジャムなどが考えられ、後者の場合はテフロン加工の調理器具、焦げ付きにくくするスプレー油などが想定されます。このように「顧客が片付けようとしているジョブ」というレンズを通してイノベーションを捉えなおすための本です。私は一人で飲みに行くことが好きで、雰囲気のいいお店を探しては各週末に一人で出かけることを１年間ほどしていました。人に気を遣わず、自分のペースでお酒を飲めて、好きなご飯をゆっくり食べたいからです。しかし、ここ半年間ほど一人飲みをしたいという欲求がなく、まったくしていないことに気が付きました。「なぜ私は一人飲みをしたいと思わなくなったのだろう。」なぜ自分はこの欲求が無くなったのかずっと不思議でした。

しかし、この『ジョブ理論』を読み答えが分かりました。私は「ロマンチックな気分になりたい」から「一人飲み」を雇用していたのです。一人飲みをしなくなった半年前ほどから、私はアロマキャンドルにはまり、よく家で炊いていました。おそらく「ロマンチックな気分になりたい」というジョブは「アロマキャンドル」が片付けてくれていたようです。

自分が何か決断をした時、その根底にある因果関係って本当はなんなのでしょうか。『ジョブ理論』面白かったです。最近読んだ本で一番かもです。

「学んだことは違うところでも生きる」　インターン生　野稲　大樹

先日、東京で開催された７日間の他社のインターンシップに参加させていただきました。テーマは「データマーケティングを学ぶ」でした。具体的にはデータベース内に保存されたデータを取得したり検索したりするときに使う SQL という言語を学んだり、蓄積されたデータを分析・可視化する BI ツールの中でも代表的なツールである Tableau を使って企業分析から新商品提案、マーケティング法提案をしました。ツール自体は、The・理系みたいな内容だったので参加者も自分以外理系で、文系の自分には少し難しい内容でした。最終日、自分で企業を設定して、その企業を分析し商品の提案をする発表を社員さんや社長向けに行いました。データ分析をするためのツールなどは満足には扱えなかったものの、課題解決をするための考え方がしっかりしていると社員の方にほめていただき、フラッグシップのインターンで学んだことがしっかり身についているんだと嬉しくなりました。たとえ業界が変わっても、学んだことはちゃんと生きてくるものなんだなと実感しました。

「趣味の釣りについて」　インターン生　小甲　智也

みなさん、こんにちは。インターン生をさせていただいている小甲と申します。本日は私の趣味である「釣り」の奥深さについて紹介したいと思います。私も歴は長いのですが、まだまだ素人なのでそこまで語れることは多くないです。

ですが、上手な方とのお話しなどを通して感じたことを書いていきます。結論として釣りはビジネスと同じで対象のニーズを満たせば、成果の上がる確率を上げるゲームだと考えています。その日の天候や潮目等を考慮しつつ、魚の特性を活かした仕掛（糸や針などの一連の道具）やえさを選定することで釣果は大きく変わります。そのやり取りも大きな醍醐味の１つだと考えています。この思考ゲームを楽しみつつ、帰った後に釣れた魚を食べて楽しめるので、皆さんもぜひ一度は釣りに行ってみると面白いと思います。

「インターン生は社員」　インターン生　平手　陸翔

「インターン生は社員」、私が６か月目に入ろうとするインターン生活で意識しなければならないと感じたことです。一般的な認識としてインターンは就活や就職のために行うものであるとされていると感じます。実際に１日や短期のインターンはそのような目的で設置されているものも多くあると思います。しかし、当社の長期インターンに関しては一社員として日々の業務に従事させていただいており、期待と責任を感じながら日々取り組む中で成長させていただいていると実感しております。長期インターンは職業体験ではなく、あくまで会社の一員であり、単なる「お手伝い」ではなく、主体的に業務に取り組むことが大切だと考えています。業務に取り組む中で、力不足を痛感することも多々ありますが、たくさん勉強してこれから少しでも皆様のお力になれるように日々精進していきます。

「自己紹介」　インターン生　宮川　尚也

はじめまして、インターンシップに参加させていただく宮川尚也（みやがわなおや）と申します。同志社大学で経営学を学んでいます。企業の経営支援ができることを就職活動の軸にしていて、今回インターンシップに参加させていただくことになりました。社会人として、コンサルタントとして必要な能力を学んで、業務へ貢献できるように精進いたします。

粘り強くがんばります。どうぞよろしくお願いいたします。　大阪府出身　趣味：サッカー観戦、読書

Flagship Management Official Newsletter

コンさる君の 今日も視界良好

9月号
vol.077

「新人研修テキストを作成する」 マネージャー　木戸　貴也（中小企業診断士）

来年４月入社予定の内定者向けの新人研修テキストを作成しています。８月２８日、２９日に内定者研修を行うために作成しましたが、今後も内容を充実させながら、継続的に更新していきます。内容については、既に働いている方なら当たり前の内容ばかりですが、学生時代に社会人としての習慣、特に何が良い習慣なのか、ということを知ってほしい、それが、スムーズな社会人生活への移行や同年代よりも早い成長に繋がると思うため、時間をかけて作成しました。習慣化するための第一段階として「知ること」が必要です。

内容は、いわゆる昭和感のある働き方に近いものですが、可能な限り今の若手にも伝わるように表現を工夫したつもりです。新人研修テキストは概ね入社３年目までを想定した内容です。新人研修テキストをベースにリーダー向け、管理職向けなどへ展開していきたいため、順次作成していきます。

「1 週間タイ旅行に行ってきました」　経理・総務　松野　あやか

8 月 11 日～ 8 月 20 日まで夏季休暇をいただき、1 週間タイ旅行に行ってきました。長期間、海外に行くのは、10 年ぶりでした。前半はパタヤ、ラン島に行き、後半はバンコクで過ごしました。バンコクの寺院（ワット・パークナム、ワットポー、ワット・プラケオ、ワット・アルン）は、どこも日本にない規模で、圧巻でした。

また、タイの飲食店で働いている人やビーチで売り物を売っている人から、とてもエネルギーをもらいました。なぜかというと、夜遅くまで一生懸命働いており、売り物を必死で売っていたからです。海に入ったり、美味しい食事をしたりとリフレッシュできたとともに、週明けからの仕事をまた一生懸命、必死に頑張ろう！と思えました。以前までは旅行に行くと、「楽しかった！」という思い出だけでしたが、今回の旅行では、視野が広がり、働き方や自分の考え方が大きく変わった旅行になりました。

「海外旅行に行きました」　ビジネスアナリスト　伊藤　侑加

母親の定年退職祝いを兼ねて夏季休暇にスイス・フランス・ドイツへ海外旅行に行きました。スイスではユングラフウの雄大な自然を、フランス・ドイツでは絵本に出てくるような街並みや古城の観光などを行いました。様々な土地に訪れましたが、一番印象に残ったのは料理です。今回訪れた地方は、じゃがいもが主食だそうで、常にメインの付け合わせにマッシュポテトが出てきました。また、料理の量も１品１品とてもボリュームがありました。帰国直後は、お米とお出汁が恋しくなり、スーパーマーケットの巻き寿司とお蕎麦を購入して食べました。なお、コロナやウクライナ情勢の影響により、現在、関西国際空港からヨーロッパへは直行便がなく、往復の飛行機は香港経由でした。帰りの香港から関空までの飛行機は、大半が外国人観光客の方でした。日本の円安によるインバウンド需要を改めて感じました。久しぶりのヨーロッパ旅行で、帰国後数日間は、時差ボケと日本の蒸し暑さにダウンしかけましたが、非日常的な経験ができてリフレッシュできました。また、海外旅行に行けるよう業務に励んでまいります。

「温泉と笑顔に癒される」 ビジネスアナリスト　杉本　貴弘（中小企業診断士）

夏季休暇中、岡山県と鳥取県に小旅行に出かけておりました。台風７号が近畿地方～中国地方を直撃した翌日に出かけたのですが、道端には土砂崩れの跡が所々に残されており、特に訪問した三朝温泉では河川の氾濫があり名物の河川敷にある河原風呂が利用中止となるなど被害の大きさが窺えました。台風明けということもあり観光客が著しく少なく、営業するだけで赤字になるのではないかという状況でも、宿泊した旅館では従業員の皆様に笑顔で迎えていただきました。どんな時でも変わらない接客の姿勢に感銘を受けつつ、温泉に浸かることで日々の疲れを癒すことが出来ました。

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！

裏面へ

「予定を立てる」 ビジネスアナリスト　橋本　大治

弊社ではお盆休みを 10 日間程いただいておりました。前半は行う予定を組んだ状態で過ごしていました。このため、比較的充実した日々を過ごせたように感じます。一方で、後半になるにつれて「今日も一日が終わってしまった」という喪失感に苛まれるような日々が増えました。これは予定を組んでいなかった結果、一日を振り返ると特に何も行っておらずダラダラと過ごしてしまったためです。普段の業務でも同じような事象が起こりうると感じました。業務中は基本的に今日行うことや各業務の締切等、スケジュールをざっくり組みながら動いていますが、より正確にスケジューリングを行うことで生産性向上が実現されるのではないかと思います。予定通りにいかないことによるストレスもありますが一度、今まで以上にスケジュールをしっかり組みながら業務を進めてみます。

「毎年の密かな楽しみ」 ビジネスアナリスト　秋定　皇輝

この時期は毎年密かに楽しみにしているイベントがあります。それは iPhone をはじめとしたアップルの新製品発表です。現在使用している携帯にもガタが出始め買い替え時なこともあり、今回の発表はより一層楽しみにしております。日本では他国と比べても iOS のシェアが高く、私もその一人ですが、どうしてこれほどまでに魅了される人が多いのでしょうか。アップルが成果を出すことができたのは、会社の作りたい物や理念を基準に商品を開発するプロダクトアウトを基に、顧客がまだ気づいていない本質をつく商品を開発することだったようです。具体的には、デザイン性と機能性に長けたデザインのコンピューターを作り出そうとしたからだといわれております。実際に至極シンプルなデザインで直感的に操作できるのですごく気に入っております。

年々、本体価格の上昇や、最近は大きな変化もないとマイナスな意見も多い気がしますが、今回は大幅アップデートもあると噂があるため発表が楽しみです。

「４年ぶりの盆踊り祭り」 ビジネスアナリスト　日野　慎太郎

先日、４年ぶりに私が住んでいる地域の盆踊り祭りが開催されました。私の家の目の前が盆踊り会場ということもあり、毎年、全日、開始から終わるまで参加しています。ここ最近は、新型コロナウイルスの影響で開催されず、とても寂しい思いをしていました。

地域の方も皆さん、同じ思いだったのか、これまで以上に人も多く、盆踊りにも熱気がありました。おじいちゃん、おばあちゃん、子供たち、盆休みで実家に帰省いている人など、老若男女、様々な地域の人達が１つの場所に集まり、１つの音楽に合わせて、決まった踊りをしている姿を見て、４年ぶりだったこともあり、とても感動しました。これまでは、「楽しかったな」という参加する側の視点だけでしたが、子供を育てる親として「後世に残したい」、「地域を活性化したい」と感じました。新型コロナウイルスで、とても大変でしたが、それによって気付けたこともあるかと思います。　今後は、少しずつでも地域活動にも参加していきたいと思っています。

「プロとしての自覚」 ビジネスアナリスト　古川　悠樹

入社して早くも１カ月以上が経ち、周りの先輩方に指導頂きながら日々過ごして居ります。そんなある日、通勤中の電車内で、趣味の一つであるラジオを拝聴していました。その日は、霜降り明星のオールナイトニッポン（8 月 11 日放送）をタイムフリーで聴いており、いつもであれば、粗品さんとせいやさんの２人がトークをしますが、その日はせいやさんがお休みの日でした。ラジオが始まると途端、粗品さんがはなし、合いの手を粗品さんがする、それも間髪を入れずに漫才のように進んでいく内容で、最初？？の連続が続きました。生放送なのに、落語のような間合いがなく、自然に２人の粗品さんがトークをしていました。2 時間のトークが一瞬で終わる初めての感覚でした。最後まで仕掛けの種明かしはなかったですが、プロしての凄さを改めて感じた神回でした。私もコンサルタントとしてこの道を選びました。プロして一人前としてお客様の期待を超え続けなければなりません。１日１日の業務を最大限吸収し、プロしての自覚を持ち、これからも精進していこうと思います。

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

大阪本社　：〒541-0043　大阪市中央区高麗橋 3 丁目 2-7　ORIX 高麗橋ビル 5 階
和歌山支店：〒640-8392　和歌山県和歌山市中之島１５１８　中之島８０１ビル　１２階
ＴＥＬ：0120-34-8776　　FAX：06-7635-8214
MAIL：info@flagship-keiei.co.jp　　URL：www.flagship-keiei.co.jp