

支援内容・政策のご案内

2024年3月



今後公募が予定されている主な補助金と公募スケジュール

補助金を活用して設備投資をする際には、設備投資のタイミングと補助金の公募スケジュールが合致していることが非常に重要です。
今後、公募が予定されている主な補助金と公募スケジュールを一覧にしました（※公募スケジュールは当社予測）ので、是非ご活用ください。なお、各補助金の詳細情報につきましては、順次お知らせいたします。

補助金公募スケジュール	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
ものづくり補助金	18次締切 3/27 17時						
事業再構築補助金		第12回締切 4月中旬～5月					
省力化補助金（カタログ型）		第1回締切 4月頃		第2回締切 6月頃		第3回締切 8月頃	
大規模成長投資促進補助金		第1回締切 4月上旬～5月上旬					
省エネ補助金（設備単位型）		第1回締切 4月頃					
事業承継・引継ぎ補助金		9次締切 5月上旬頃			10次締切 8月上旬頃		

補助金内容

ものづくり補助金18次締切の公募が開始され、今後も省力化補助金（カタログ型）や省エネ補助金（設備単位型）等の事業者様にとって使いやすい補助金の公募が予定されています。事業承継・引継ぎ補助金は、おおそ過去5年以内に事業承継を行った事業者様や、今後5年以内に事業承継を予定している事業者様が対象となる可能性のある補助金です。その他、自治体独自の補助金もご支援させていただいております。

ものづくり補助金（高付加価値枠）

【支援内容】

革新的な製品・サービス開発の取組に必要な設備・システム投資等を支援

【対象者】

中小企業、小規模事業者等

【補助上限額】

750万円～2,500万円

※大幅賃上げによる上限引上特例あり

【補助率】

1/2（小規模・再生事業者2/3）

省エネ補助金（設備単位型）

【支援内容】

予め定めたエネルギー消費効率等の基準を満たし、補助対象設備として登録及び公表した指定設備の導入に対する支援

【対象者】

大企業、中小企業、小規模事業者等

【補助上限額】

1億円

【補助率】

1/3

事業承継・引継ぎ補助金

【支援内容】

事業承継・再編等を契機に新たな取組を行う事業等について、経費の一部を支援

【対象者】

中小企業、小規模事業者等

【補助上限額】

経営革新枠：600万円～800万円

専門家活用枠：300万円～600万円

廃業・再チャレンジ枠：150万円

【補助率】

1/2～2/3（類型・枠によって変化）

◆過去の自治体補助金ご支援事例

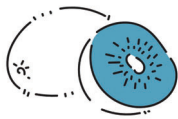
「令和5年度神奈川県ビジネスモデル転換事業費補助金」

「令和5年実施佐賀型次世代ものづくり投資促進事業費補助金」

◆設備投資をお考えの事業者様へ

弊社では「今後、設備投資を検討しているけれど、どのような補助金があるのかわからない。」という事業者様向けに、個別相談会を実施しています。個別相談会では、事業者様の設備投資のスケジュールや投資内容をお伺いし、ご状況に適した補助金制度や補助金額などをお伝えします。

弊社（0120-34-8776）または、担当コンサルタントまで、お気軽にご相談ください。



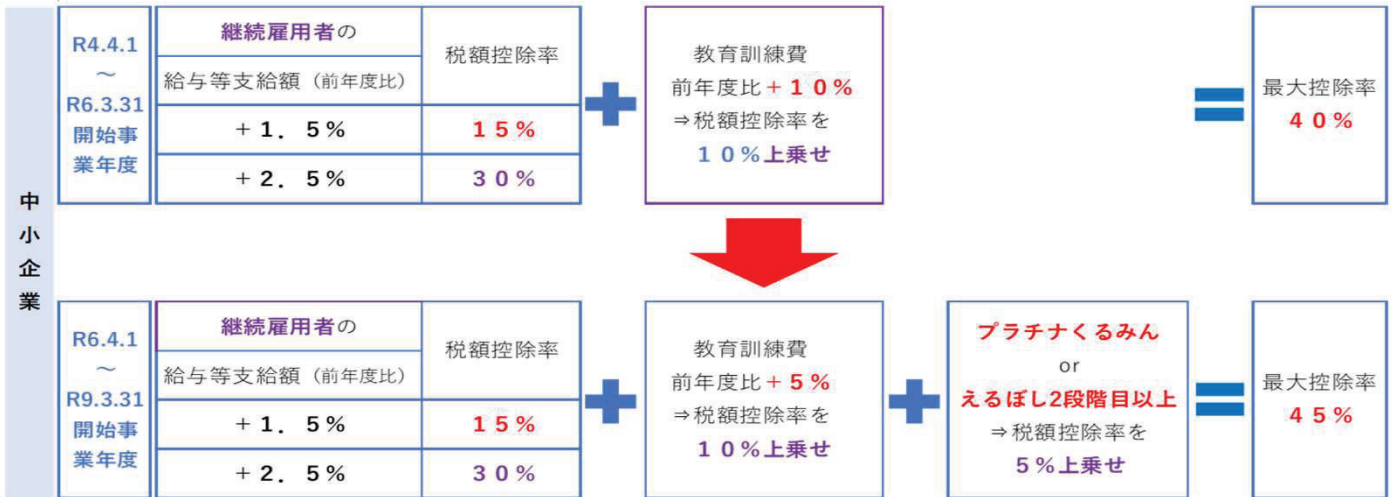
支援内容・政策のご案内

2024年3月



賃上げ促進税制の改正について

賃上げ促進税制とは、賃上げに取り組む企業・個人事業主の税金の負担額を軽くする制度です。従業員に支給する給与等が、前年度の給与等の支給額と比較して一定の割合以上増加している場合、増加額に税額控除率を乗じて計算した金額分の税額控除を受けることが出来ます。（法人税額等の20%を上限）令和6年3月31日開始事業年度までは最大40%の税額控除ですが、令和6年4月1日～令和9年3月31日開始事業年度においては最大45%の税額控除が可能です。また、賃上げを実施した年度に控除しきれなかった金額は5年間繰り越しできる制度も新たに導入されます。（一定の条件あり）※税務面の内容となりますので、詳細については顧問税理士様にご相談ください。



「中堅企業」の新設

経済産業省は2月7日、「中小企業」や「大企業」に加えて新たに「中堅企業」を創設することを発表しました。これまで中小企業以外の企業は大企業に区分されていたため、中小企業向けの補助金や、ゼロゼロ融資などの支援が受けられず、中堅企業は政策の空白地帯となっていました。経済産業省は中堅企業は地域経済のけん引役であるとして、成長志向の中堅企業に対し、設備投資やM&A時の税優遇、日本政策金融公庫による大規模・長期の金融支援（ツーステップローン）などにより重点的に支援する予定です。

■中堅企業

常時使用する従業員が2,000人以下で、中小企業には該当しない企業

■今後予定されている主な施策

①中堅・中小企業大規模成長投資補助金

支援内容：工場等の拠点新設、大規模な設備投資を支援

対象者：中堅・中小企業

補助上限額：50億円（投資下限額10億円）

補助率：1/3

②中堅・中小グループ化税制

特定中堅企業者（賃金水準が高く国内投資に積極的な中堅企業者）又は中小企業者が、複数回のM&Aを行う場合、株式取得価額の最大100%・10年間、損失準備金として積立が可能となる。

大企業
従業員 2,000人超
中堅企業
従業員 2,000人以下
中小企業
従業員300人以下 または資本金3億円以下 (製造業の場合)



弊社では中堅・中小大規模成長投資補助金のご支援を行っております。補助金を活用した設備投資をご検討の際は、弊社（0120-34-8776）または、担当者までお気軽にご相談ください。

当社のサービス

お問い合わせ

経営顧問
経営改善・計画策定
新規融資・条件変更
事業承継支援

人事制度・研修
補助金申請・計画認定支援
事業再生（債権カット）

株式会社フラッグシップ経営
☎0120-34-8776
<https://flagship-keiei.co.jp/>
✉info@flagship-keiei.co.jp



コンさる君の 今日も視界良好

3月号

代表・総務・インターン編

⑤ 「経営が失敗する確率が高い要因」 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、当社に届いたダイレクトメールを何気に読んでみると興味深い内容でしたのでしっかりと読んでしまいました。その冊子は「経営者は学ばないままなぜ失敗していくのか」という内容で、経営者が学ばない原因やメカニズムを解説していました。その内容をいくつかで紹介したいと思います。まず、事実としてのデータの紹介です。



代表取締役 長尾 康行

過去 30 年で 281 万 9 千社が倒産・廃業しています。1 年に 9 万 4 千社のペースです。

また、倒産・廃業はしていないものの、赤字の会社は 72.8% で、倒産・廃業の予備軍となっています。総合して考えると過去 30 年で会社全体の約 87% が倒産・廃業もしくは赤字となっており、経営としては「失敗」だということです。このようなデータは皆様も見聞きしたことがあるかもしれませんが、なぜ高確率で失敗するのかを考察するという機会はあまりなかったかと思います。このダイレクトメールの冊子にはそれが整理して書かれていました。



失敗する原因をキーワードでまとめますと「学ばない」「根拠のない自信」「付き合う相手が悪い」「外部環境に業績悪化の原因を求める」です。私も全くの同感です。当社の顧問先様はほとんど黒字ですが、突然、お問い合わせをいただく早急に経営改善を要する会社の経営者様は上記の全てが当てはまります。また、過去のデータで 87% が失敗する経営はそんなに難しいものなのでしょうか。私も小さな会社の経営者ですが、現在創業から 14 年目を迎えており、無借金経営でも人も仕事も集まるなど比較的順調にきているかと思いますが、それは私が優秀だったからではなく、「自分自身が優秀ではないから学ぶべきだ」「人の成功を

勉強して真似るべきだ」と若くして自然に思えたことが要因だと今ではハッキリと感じます。取り立てて自慢できる特技も能力も実績もありませんでしたので、たくさん本を読み、大学院で経営を学び、サラリーマン時代から成功している経営者、失敗している経営者をよく観察し、それを自社の経営で実践しているからだと思います。特筆すべき能力も特技もないからこそ、素直に学び、吸収できたことが現在の結果につながっていると考えています。裏を返せば能力がないがゆえ、学びをやめた瞬間に失敗へ片足を突っ込むことになるという恐怖感で経営しているとも言えます。

経営者は決算書上の黒字や赤字、無借金経営、倒産、廃業などによって成功や失敗という烙印を押されますが、一方で社員の方はどうでしょう。やはり、社員として成功する、失敗するも本質的には同じのような気がします。社員として 87% が失敗しており、その原因も「学ばない」「根拠のない自信」「付き合う相手が悪い」「外部環境に原因を求める」ということになると思います。社員は法律によって守られているだけで、もし日本で経営者が解雇する権利があったとしたら 100 人中 87 人は解雇された経験があるというデータになるでしょう。経営者であれ社員であれ、仕事だけでなく人生を失敗せずに成功したいと思うなら、謙虚に学び続け、付き合う相手を選び、自分自身と向き合うことが必要なと改めて思いました。学生時代に全く勉強しなかった私が、曲がりなりにもこうして 14 年にもわたり黒字経営をできているのは、自分の能力のなさや劣等感を比較的若くして感じる事ができたからであり、能力ではありません。

また、我々も経営コンサルティング会社ですので、失敗しない経営をもっと体系化し、学ぶ機会を提供しながら我々自身も学ぶという取り組みを始めていきたいと思っています。

⑥ 「10 年ぶりに前職の総務部長と食事」 代表取締役 長尾 康行（中小企業診断士）

先日、支援先様の訪問を終えたタイミングで前職の上司から電話があり、仕事のことで相談を受けました。その時に「前職の時に私を可愛がってくれていた総務部長ももう 80 歳を過ぎてるだろうな。元気にしているかな（年賀状で元気すぎることは把握していますが）。」と思い、私から電話をかけてみました。まあ、元気で安心したわけですが、「ご飯食べに行きましょう」と誘って、私と妻と 3 人で鰻をご馳走させていただきました。表現できないほど嬉しいようにされていたので（私に会えたことが嬉しいのか、鰻が嬉しいのかは不明ですが）、こんなに喜んでもらえるならもっと早くに連絡すれば良かったと少し後悔しました。その後、3 人で京都の石清水八幡宮に参拝に行き、その日は終わりました。

自分はまだ若くても親や過去にお世話になった人はだんだん高齢になっていき、御礼や訪問することも難しくなるので、こうした行動は継続しようと思います。



⑤ 「マニュアルを超えた接客サービス」 経理・総務 松野 あやか

先日、近鉄百貨店の地下に入っているオムライス屋さんに一人で食べに行き、うっかりして、割り箸をオムライスが入っているお皿に落としてしまいました。そこで店員さんに謝り、新しい割り箸をいただきました。

その後、店員さんが、「こちらの新しいおしぼりもお使いください。お洋服は汚れていませんか。」と声をかけてくれました。私は、ただ新しい割り箸を頼んだだけなのに、その店員さんは、気遣いで新しいおしぼりを提供してくださいました。この時、私は、このお店のマニュアルがどうなっているかどうかは不明ですが、きっとこのお店のマニュアルには、お客様が割り箸を落とした時は、新しい割り箸とおしぼりを渡してくださいとは書いていないだろう。その店員さんが、ご自身でこうした方が良くだろうと考え、対応してくださったんだろうと思いました。業種問わず、お客様にとって良いこと・喜んでもらえることは何だろうと考え、行動することが大切であると改めて感じました。



⑥ 「成功はアート」 インターン生 小甲 智也

ビジネス討論会を見ていた際に、「成功はアートであり、失敗はサイエンスである」という発言に興味を持った。そこでは経営者の成功本は無限と存在して、失敗には一定のパターンは有限であるのが、その証左であると言っていた。私自身の解釈としては、この成功とは無限にある成功の要因が重なり合うことで、バランスを保っている状態であるから再現性がないと伝えたいのだと感じた。だとしたら、成功への一番の近道は論理的になることだと感じた。失敗という再現性の高い事象には近づかず、成功しそうな要因をいくつか作り出し確率を上げることが重要であると感じた。実際は「言うが易し、行いが難し」といわれるように、行動するとなるとまた難しく、辛抱強さも必要となってくるのかもしれない。

⑦ 「花粉に負けない」 インターン生 野稻 大樹

ついにやってきてしまいました。花粉の季節です。私は小さい頃から花粉症に悩まされてきました。この時期になると毎年マスクをしたり、薬を飲んだりなんかして対策はしてきましたが、それでも不十分で、特に受験期なんかは鼻詰まりや薬の影響なんかで頭がボーっとして勉強に身が入らず生産性を大きく損なってしまうなど、とても大変な日々が続きました。

しかし、社会に出れば、自身の生産性の損失が自分のみならず会社の生産性の損失につながるということで、このままの状態であってはまずいと考えようになりました。実際に日本アレルギー学会顧問で福岡病院名誉院長の西間三馨さんの2018年の試算によれば、花粉症による欠勤や労働生産性の低下によって、「1人あたり年間12.74日の労働時間の損失」と、「1人あたり年間19万1783円の経済的損失」が発生していると言われています。今年は例年に比べ花粉が飛び始める時期が早いとも言われているので、これまで以上にマスクの着用の徹底、手洗い・洗顔の徹底、また最近は眠気を引き起こしにくい薬を服用することで、花粉症の時期でも自身、そして会社の生産性を損なうことのないように頑張っていこうと思います。

⑧ 「ピンポイントに届かない」 インターン生 宮川 尚也

インターンシップ生として勤務させていただいております、宮川尚也と申します。私は、現在21歳。将来のことを考えることも多くなりました。中学時代の友人と頻繁に会うのですが、会ったときに将来の話をするとも増えてきました。今までは、何回同じ話をするんだというくらい中学時代の馬鹿話を掘り返してみたり、今シーズンはどこへ旅行に行きたいかだらだら予定を立ててみたりするだけでした。成長したものです。この間は将来の夢の話になりました。将来の夢といっても、「サッカー選手になりたい。」とか、「大富豪になりたい。」とかそんなスケールの大きな話ではありません。「イケオジになりたい。」とか「カッコいいオヤジになりたい。」とかのレベルです。つまらない人間に成長してしまった、トホホ。

友人は、「カッコいい父親」になるために今から余裕を持つようとしているらしいです。「余裕を持つ＝おおらかで寛容になる。」という認識らしいですが、飲食アルバイトでの物凄い量の文句を言っていたのでまだまだ修行中のようです。私は、「イケオジ」&「カッコいいオヤジ」になるために運動習慣をつけようとしています。今週一回もジム行ってない。まだまだ目標に向かって私も修行不足です。目標に向かって、今できることを積み上げていきたいと思います。「イケオジ」目指して、運動するぞ！ちなみに、「修行だと思って運動するのってよくない？」と友人に尋ねたところ、「中学生かよ。」と一蹴されました。

⑨ 「闘球」 インターン生 平手 陸翔

先日、埼玉の熊谷ラグビー場で行われたラグビーのリーグワンの試合を観戦しました。熊谷ラグビー場は総合運動場ではないため、間に陸上トラックがなく、6列目に座っていた私のところまで選手同士のぶつかり合う音が聞こえてくるほどの距離の近さでした。その迫力に加えて、屈指の好カードだったそうで、終盤まで1点差で競り合うシーソーゲーム。最終結果も4点差という大熱戦で、完全に虜になってしまいました。試合以外にも感動した点があります。それはスタジアム周辺のまちづくりです。熊谷の町が埼玉パナソニックワイルドナイツというチームのホームタウンとして一体となっており、町全体でチームを応援するような雰囲気がありました。大きな道路がラグビーロードと名付けられていたり、お店に選手のパネルがあったりと非常に活気づいていました。これを機にスポーツを通じたまちづくりについても勉強しようと思います。



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
和歌山支社：〒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



➤「習熟段階に応じた成長のポイント」 マネージャー 木戸 貴也（中小企業診断士）

どのような職種でも成長のためには避けて通れないステップや必要な経験があるものです。コンサル業界も同様で、ある書籍では、成長のためのコツとして、「①半人前→自分から動く、②一人前→ウケる（意見が評価される）、③一流候補→スタンスを取る（正解がない中、解を出す）、④一流→信頼される（その業界で名が通る）」の感覚を持てるかどうか重要と言われています。特に経験が浅い、年齢が若い、資格がないなど半人前で周りからは舐められるようなことがあったとしても、自ら積極的に動いていけば次第にレベルアップしていくものです。一方、上司や先輩がどれだけ時間をかけて、丁寧に教えても当人にこの感覚が無ければ、何も身に付かず、成長に必要な経験や避けられないステップをいつまでもクリアできません。お客様に迷惑をかけない範囲であれば、社内では失敗しても次のチャンスが巡ってくる可能性があります。失敗しても転んでも自分から動いて、何度でもチャレンジすれば大丈夫です。成長の壁を感じることができるのは、壁を乗り越えられる人だけです。上手くいかない、成長を感じられないことがあれば、一度、この4つの感覚を思い出してみてください。今年も残り10か月。走り抜けていきしょう！



➤「私の好きな季節がやってきました」 ビジネスアナリスト 伊藤 侑加



大阪では梅の花が咲き始め、春の訪れを感じる季節となりました。そして3月のはじめ頃といえば日本酒の新酒が出回るシーズン！私はフレッシュな味わいにする生酒が好きなので、最近はこの季節が来るのが楽しみです。お酒を飲む事だけでなく、全国各地で開催される酒蔵開きのイベントに訪れることも大好きです。酒蔵開きで毎年思い出すのが「にいがた酒の陣（新潟県）」での出来事。



当時は朱鷺メッセというホールに新潟県内の90蔵が集合し、約500種類のお酒の試飲が時間無制限で可能（2,000円）という凄まじいイベントでした。「これは行かないと！」という衝動に駆られ、1人で参加したのですが、会場の熱気に圧倒され、イベントを楽しめずにいました。そんな私の姿に気づかれた、地元の参加者の方が、私に声をかけてくれました。大阪から1人で来たと話すと「遠くからありがとう。」と、試飲ブースのアテンドや、おつまみのお裾分けなどもして下さり、とても楽しく過ごすことが出来ました。皆さまお酒が強く、この後、記憶がないまま何とか帰阪したという大変なこともありましたが、これもまた旅の思い出。フレッシュな味のお酒と懐かしさにも浸りながら、今の季節を楽しみたいと思います！

➤「資格を取ってからが本当のスタート」 ビジネスアナリスト 日野 慎太郎



先日、中小企業診断士試験の結果が正式に発表され、無事、合格しました。応援、サポートしてくれた家族や当社のメンバーに本当に感謝しております。また、当社の先輩診断士である長尾、木戸、杉本からも素敵なお祝いをもらい、身が引き締まる思いです。とはいえ、資格を取ったからと言って、何かが急に出来るようになる訳ではありません。資格は、ある一定の知識があることを証明するものであり、その知識を活かして、どのようにしてお客様にお役立ちしていくかは、資格取得後の各個人の行動次第です。資格取得がゴールではなく、ここからがまたスタートで、自分の強み、自分だからこそできることを見極めながら、お客様に喜んでもらえるように、より一層精進して参ります。

➤「密かに始めた趣味」 ビジネスアナリスト 秋定 皇輝



運動も兼ねて散歩がてら町中を歩くことが多いのですが、そのような中で新たに始めた趣味があります。よく町中を歩いていると、なぜここにこれが？というような落とし物を見るのですが、それを写真に収めることが最近のマイブームとなっています。最近目にしたものだと、食器用スポンジ、白ネギ1本、ドラえもののぬいぐるみ等々、下を見ながら歩いていると様々なものが落ちており、買い物帰りの人が落としたのだろうか、哀愁漂うドラえもののぬいぐるみだが、誰がこんな所に落としたのだろう、と様々推測するのも楽しみのひとつになっています。周りの人に話すと「変な趣味やな」で片づけられ自覚も多少あるのですが、SNSに目をやると、落とし物の投稿で8万人のフォロワーを有しているアカウントがあるなど、意外と同じ趣味の人・共感する人がいることに自身でも驚いています。新たに始めた趣味で他にも同じ嗜好の人がいるのであれば、折角なので私もSNSでの投稿をはじめようかと思います。

➤「2連覇なるか!？」 ビジネスアナリスト 古川 悠樹



私は大学に入学してからヴィッセル神戸のファンになりました。プロの素晴らしいプレーを生で見ることはもちろんの事、普段テレビでは映らない選手のウォーミングアップも面白いです。あとは、スタジアムグルメもオススメで、B級グルメであったりかなり充実しています。また、JリーグはTikTokによる魅力発信の強化や、各チームでもYouTubeに力を入れ、選手の裏側など発信するなど、サッカーに馴染みの少ない方も楽しめるコンテンツがたくさん増えています。ヴィッセル神戸は昨年優勝して現在、2連覇を目指しております。過去、連覇を達成したチームは5チームしかありません！今年も沢山観戦に行つて応援します！



➤ 「自己紹介」 ビジネスアナリスト 加藤 泰地

2月中旬より入社いたしました加藤泰地です。前職では地域密着型のスーパーマーケットで鮮魚コーナー担当でした。中小企業向けのコンサルタントに興味を持つようになったきっかけは、日本に占める企業のうち99%以上が中小企業であり、貴重な技術を持つにもかかわらず、その財産を継承することができずに、事業をたたんでしまうケースがあるという新聞記事を読んだことからです。前職でお客様に名前を覚えてもらえ良い意味で印象に残る社員であったと自負しておりますので、これからはコンサルタントとして皆様の印象に残れるように努力して参りますので、よろしくお願いします。

生年月日：1997年10月9日 出身：滋賀県彦根市 趣味：スポーツ観戦、市場や漁港めぐり



➤ 「動物占いでコミュニケーションをとる？」 営業事務 吉川鈴夏

突然ですが、みなさん動物占いはご存知でしょうか。生年月日と性別から性格を12種類の動物に例えて占う占いです。前職の会社で一時期ブームになり、お昼休みによくみんなで調べていました。ちなみに私はペガサスでした。(動物占いでペガサスって、、、と最初は思いました。) 基本的な性格は自分でも当たっているなど思いましたし、社内で折り合いが悪い2人の相性診断の結果が良くなって納得したり、、、(笑)と比較的当たっている内容が多かったです。普段は仕事以外の事ではあまり話さなかった人と、動物占いをきっかけに会話が生まれ、話すことが増えて、思わぬものが仲良くなるきっかけや、コミュニケーションをとるきっかけになるんだなと思いました。コミュニケーションの一つとして活かしたり、相手の以外な一面を知れたり、性格を知る参考として興味のある方は一度調べてみてください！



➤ 「お気に入りのパン屋さん」 営業事務 造田 朋夏

先日、よく行くスーパーの向かいにあるパン屋さんに初めてパンを買いに行きました。昔ながらの外観でずっと気になってはいたものの、日曜日が定休日であることやパンが売り切れ次第閉店してしまうことからなかなか営業のタイミングに出会えずにいました。私がお店を訪れた時は土曜日の午後ということもあり、すでに棚に並ぶパンの種類は少なくなってしまっていたのですが、並んでいるパンのほとんどが100円、150円ととても安く、つついとおいしそうなパンをたくさん手に取ってしまいました。お店の方は会計中から私が退店するまで何度もありがとう。という言葉を送ってください、とても温かい気持ちでお店を出ることができ、早速私の中での気に入りのパン屋さんに仲間入りしました。最近はこのお店も値上がりをしている中でおいしいパンを安く買うことができ、今度はたくさん商品が並ぶ午前中に買いに訪れたいと感じました。



➤ 「冬キャンプの醍醐味」 営業事務 中村 菜摘

先日、冬キャンプに初挑戦しました。行く前、寒くて寝れないのでは…?と不安でしたが、予想以上に快適に過ごすことが出来ました。実はキャンプ好きと言いながら虫は大の苦手です。森には無駄にデカイ虫が沢山います…夏はキャンプから帰ってくると絶対に蚊に複数箇所刺されてますし、夜もプーンという音で寝れない時もあり、かなりストレスを感じますが、冬キャンプはそんな心配が一切ありませんでした。

次にとにかく星がきれい！冬の澄んだ空気の中で見る星はまさに圧巻でした。また、寒い中での焚き火や温かいご飯は、露天風呂での顔は寒いけど身体は暖かい感覚に似ています。露天風呂ってとっても気持ちいいですね。この心地よさは、冬キャンプの醍醐味だと思います。最高に幸せな時間でした。皆様もぜひ冬キャンプに行ってみてください！



➤ 「別れの大切さ」 営業事務 市位 桃花

2月号で愛犬のラブラドルを紹介させていただきました。実はもう一匹チワワもいたのですが、今年の1月に天国に旅立ちました。お正月、帰省したときはいつも通り元気に甘えていたので、あと数年は大丈夫だろうと思っており、いつも通りのバイバイが最後になってしまいました。(私以外の家族は最後まで一緒でした！) 15年間共に過ごした相棒の最後に感謝を伝えたかったなと後悔しています。ウィル・スミスが以前、今日が最後かも知れないという気持ちでどんな時でも誰とでも別れの挨拶はしっかりとトークショーで話していたことを思い出しました。明日また会えるという確証なんてどこにもないのに軽く別れの挨拶をしていたなと気づかされました。毎回大層な挨拶はできないし、相手の負担にもなると思うので、このことを念頭に置きながら挨拶を大切にしていきたいと思います。とてもとても素敵な時間でした！



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
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 和歌山オフィス編

⑤ 「デザインツールのご紹介」 ビジネスアナリスト 杉本 貴弘（中小企業診断士）



Canva というデザインツールをご存じでしょうか。昔から PC 上でデザインやレイアウトの作成・編集を行う DTP (Desktop Publishing) ソフトといえば、Adobe 社の Illustrator、Photoshop、InDesign 等が有名です。しかし、これらは高性能であるものの、高価であり少し触ってみるや試してみるにはハードルが高いものでした。Canva はインターネットブラウザ上で誰もが簡単にデザインができるツールで、テンプレートが豊富なことから、画像や文章を差し替えるだけでポスターやプレゼン資料、SNS 向けの動画の作成を行うことができます。

私も最近初めて使ってみました。先日行われた転職フェアで配布したチラシやポスターは、Canva のテンプレートを活用して作成しました。ぱっと見、素人が作成したとは思えない出来栄です。無料の場合は使用できるテンプレート数等に制限はありますが、企業のチラシの作成等に一度試しで触ってみてはいかがでしょうか。

Canva : https://www.canva.com/ja_jp/



⑥ 「組織では PDCA ではなく DDDD」 ビジネスアナリスト 橋本 大治



「PDCA サイクルを回す」この言葉をよく聞きます。しかし、この言葉は「言うは易く行うは難し」の典型例だと考えています。特に組織で PDCA を回すとなると非常に困難です。PDCA は Plan (計画する)、Do (実行する)、Check (評価する)、Action (改善する) が本来の意味合いですがある記事で Plan (計画する)、Delay (遅れる)、Cancel (中止になる)、Apologize (謝る) と揶揄している人がいました。言い得て妙ですね。

計画で止まり、実行に移さない。よくあることだと思います。何故、PDCA が回らないのか。先程の揶揄されている内容からも Plan (計画する) は本来のものと同じです。つまり、Do (実行する) で明暗が分かれてしまうのです。

日本人の国民性として出る杭は打つ、足並みを揃える、慎重に動くという点があります。これは一概に悪いものではなく「石橋を叩いて渡る」というように堅実な国民性であり、良い面でもあると思います。しかし、現状維持の結果、衰退するという点もまた日本の特徴ではないかと思えます。私は組織で動く上では DDDD を意識しております。何故なら Plan や Check をしてくれる人が日本にはたくさんいるからです。自身は Do の部分に全力を注ぎます。また、ある人が Do するとその人のフォローの為に周りも Do せざるを得なくなるのです。当然、いやな顔をされることも出る杭として打たれることもあるかと思いますが出る杭を打つ金槌を破壊するくらいの杭になればいいと思っております。

当然、金槌の打つ方向が正しければ曲がる必要がありますが絶対に杭として出続けるというポリシーで橋本は生きております。PDCA が回らない、組織が活性化しない場合は DDDD を試してみるのはいかがでしょうか。



⑦ 和歌山 NEWS 「和歌山支店活動 さわやかハンバーグ編」

【和歌山 NEWS】では皆様により和歌山支店に親しみを持っていただけるよう、パーソナルな内容や和歌山での発見等、色々紹介して参ります。和歌山支店では、月に1回程度、支店活動として仕事終わりや休日にラーメンを食べに行ったり、神社仏閣巡りをしています。2月の支店活動では、和歌山支店の2人が和歌山を飛び出して静岡県までハンバーグを食べに行ってきました！！ハンバーグと言えば静岡県の「さわやか」と言っても過言では無い程、全国的にも有名かと思えます。「さわやか」は、静岡県内にチェーン展開するステーキ・ハンバーグレストランで、休日には静岡県内だけでなく、周辺地域から多くの方が来店し、お店によっては待ち時間が4～5時間になるほどの人気店です。私達が行ったのは日曜日で、和歌山からの道中に待ち時間が短そうなお店を調べて行きましたが、それでも2時間待ちで大盛況でした。

待ち時間は近くの浜松城を観光し、ついに「さわやか」名物のげんこつハンバーグとご対面。牛肉100%の挽肉に絶妙な焼き加減、胡椒の効いた味付けにオススメのオニオンソース。大変美味しゅうございました。その後、食後のデザートにはちみつスイーツをいただいて帰路に就きました。今回は片道4時間の日帰りでしたが、前例が出来てしまったのでまたいつか遠出してみたいですね。その際は、皆様お住まいの地域の名物や観光名所等を教えて頂ければ幸いです。

