



支援内容・政策のご案内

2024年5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（※背景黄色色の箇所は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	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
ものづくり補助金				19次締切 8月～9月頃			
事業再構築補助金			第12回締切 7月26日				
省力化補助金（カタログ型）		第1回締切 6月頃			第2回締切 9月頃		
大規模成長投資促進補助金			第2回締切 6月～7月頃				
省エネ補助金（設備単位型）	第2回締切 5月～6月下旬頃						
事業承継・引継ぎ補助金		10次締切 6月頃		11次締切 8月頃			

その他、各自治体の補助金などもサポートしております。

[<お問い合わせフォーム>](#)

◆設備投資をお考えの事業者様へ

弊社では、設備投資計画に合わせた補助金活用について、個別相談会を実施しております。
 「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。」
 「投資を検討しているので、1度相談してみたい。」など、どんなことでも結構ですので、お気軽にご相談ください。



事業再構築補助金 第12回公募が開始されました

4月23日（火）に事業再構築補助金第12回公募が開始されました。

申請枠は「成長分野進出枠」「コロナ回復加速化枠」「サプライチェーン強靱化枠」の3枠（5類型）となります。

成長分野進出類型

【支援内容】

- ①通常類型：成長分野への大胆な事業再構築に取り組む事業者を支援する
- ②GX進出類型：グリーン成長戦略「実行計画」14分野の課題の解決に取り組む事業者を支援する

【対象者・補助率】

中小企業：1/2、中堅企業：1/3

【補助金額上限※】

通常類型：1,500万円～6,000万円
 GX進出類型：3,000万円～1億円

コロナ回復加速化枠

【支援内容】

- ①通常類型：コロナ禍において債務の借り換えを行っている事業者や事業再生に取り組む事業者を支援する
- ②最低賃金類型：最低賃金引上げの影響を大きく受ける事業者を支援する

【対象者・補助率】

中小企業：2/3～3/4
 中堅企業：1/2～2/3

【補助金額上限※】

通常類型：1,000万円～3,000万円
 最低賃金類型：500万円～1,500万円

サプライチェーン強靱化枠

【支援内容】

海外で製造する製品の国内回帰や国内サプライチェーンの強靱化・地域産業の活性化に取り組む事業者を支援する

【対象者・補助率】

中小企業：1/2、中堅企業：1/3

【補助金額上限※】

1,000万円～5億円
 （※建物費が無い場合は3億円）

※補助金額上限は従業員の人数等により異なります。また、大幅な賃上げを行う場合には別途上乘せ措置がございます。

原則、採択は1回のみですが、一部の申請枠では過去に採択実績のある事業者様でも申請可能です。事業再構築補助金を活用した設備投資をご検討の際は、弊社コンサルタントまでお問い合わせください。



支援内容・政策のご案内

2024年5月



支援実績～管理職研修～

岡山県の事業者様からご依頼いただき、管理職の皆様への研修を実施しました。

この4月から新たな組織体制となられたことから、今回の研修では、①全社方針の確認、②部門間連携の強化、③部門を超えた組織コミュニケーションの構築を目的として実施しました。

研修は2日間で行い、初日は「管理職の役割」や「管理職に求められるスキル」についてお伝えしました。

2日目は「組織」について考え、「戦略目標」などを検討しました。

座学による研修だけでなく、グループワークも行うことで、参加者の皆様同士、協力して課題に取り組んでいただきました。

参加者の皆様からは「新たな発見があり、とても有意義な時間を過ごせた」「研修で学んだことを社内で活かしたい」などの感想をいただきました。



市場を取り巻く環境が目まぐるしく変化し、不確実な昨今においては、組織に属する1人1人が同じ方向を向き、変化に柔軟に対応しなければなりません。

管理職においては、活力ある組織の構築や、冷静で迅速な意思決定を行うことが求められています。

弊社では管理職研修のほか、新入社員研修など、各企業様のご要望に応じたオリジナルの研修を実施しています。

また、これまで、「ビジョンは持っているものの明文化出来ていないため、経営方針書を作成したい」「今後の事業承継に向けて組織体制の構築を行いたい」などのご依頼をいただき、ビジョンマップや中長期計画の策定、人事評価制度の構築など、あらゆるご支援を行ってまいりました。

もし、中長期的なビジョンの策定などをご検討の際には、是非お気軽にお問い合わせください。

経理・総務のご担当者様必見！定額減税について

令和6年度税制改正に伴い、定額による所得税額の特別控除（＝定額減税）が実施されることが決定しました。

定額減税の対象者：令和6年分所得税の納税者である居住者で、令和6年分の所得税に係る合計所得金額が1,805万円以下（給与の収入のみの場合は、2,000万円以下）である納税者本人と、日本に住む扶養家族（同一生計配偶者+扶養親族）

「居住者とは？」 国内に住所を有する個人又は現在まで引き続いて一年以上居所を有する個人をいいます。
「同一生計配偶者とは？」 控除対象者と生計を一にする配偶者（青色事業専従者等を除く）のうち、合計所得金額が48万円以下の方。
「扶養親族とは？」 所得税法上の控除対象扶養親族だけでなく、16歳未満の扶養親族も含まれます。

定額減税額：対象者1人につき**所得税3万円、個人住民税1万円**

定額減税の実施時期：所得税においては、令和6年6月1日以後、最初に支払う給与や賞与から順次実施となります。
個人住民税については、令和6年6月分は徴収せずに、**定額減税後の税額を令和6年7月分から令和7年5月分の11か月に分割して徴収されます。**
徴収税額の通知が会社に届き次第、準備しましょう。

定額減税が開始される前に、概要や必要書類を社内に周知し、スムーズに給与計算に反映できるよう、準備を進めましょう。

※税制の内容となりますので、詳細につきましては顧問の税理士・社労士にご確認下さい。

当社のサービス

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）

お問い合わせ

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

5月号

代表・総務・インターン編

③ 「毎年4月は節目で過去を振り返る時期です」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

4月は私にとっては節目の月です。6日は私の誕生日で46歳になりました。人生の折り返し地点を過ぎてしまったかと思うと時の流れの早さを感じます。12年で干支が1周しますので、平均寿命が84歳と仮定すると干支が7周したときに寿命を迎えることになりますので私は間もなく4周を終えようとしています。まだ人生でやり残したことがありますので、干支が7周を迎える前にしっかりと計画を立てて、悔いのない人生を歩んでいきたいと思っています。

また、4月27日は当社の創立記念日です。創業からは15年目になるのですが、2017年に株式会社フラッグシップ経営へと改組してから丸7年が経過しました。改めて振り返ってみますと、人生も会社も様々なことがありましたが、総じて良い人生、ビジネスライフをさせていただいていることに日々感謝しております。

個人としては50歳に向けて、会社としては設立10年に向けてのカウンタダウンがもう始まっていますので、健康(特に食事と運動ですね)に気を付けながら、これからも皆様と楽しい人生を歩んでいきたいと考えています。とはいえ、まだまだ個人としても会社としても若輩者です。皆様からのアドバイスや支えを必要としておりますので今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。



③ 「同級生と海外へ」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

先日、1泊2日の弾丸で中学時代の同級生1名、高校時代の同級生2名と私の計4名でマカオに遊びに行ってきました。マカオはご存知のようにポルトガルの植民地だったこともあり、アジアっぽくない雰囲気のある観光地がありますので、そこを散策したり、ミシュラン2つ星の中華を食べたりと、弾丸でありながらも十分に楽しめました。同級生で男同士の旅ですので気を使うこともなく、他愛も無い話をしながら、過ごす時間は最高ですね。

職業柄、どうしてもハードワークと緊張が続くことが多いのですが、心身ともにリラックスできました。



③ 「会社の内部に成果はない」 マネージャー 木戸 貴也 (中小企業診断士)

会社の成長戦略は、既存市場でのシェアアップか新商品を販売するか新市場を開拓するか、または全く新しい分野へ事業領域を広げるかの選択肢となります。しかし、事業が拡大すると会社内部へ視点が移り、社員のモチベーションアップやチームワークを良くすること、業務を効率的に回すことなど社内の「人と仕事」のマネジメントが増えていきます。

そして、多くのマネジメント層が組織の管理や運営に時間と労力を注ぐのですが、会社の内部には「コスト」しかありません。売上は常に会社の外側にあり、市場には顧客と競合しかいません。もちろん、生産性向上や品質向上、コスト削減、クレーム低減、職場環境改善など「お客様の要望を満たすための内部体制構築」に一定の時間を使う必要はあるのですが、やはりメインは外に目を向けなければなりません。特に新型コロナが感染拡大し、事業環境が大きく変わったこの4年の間、視点を外に向け、新しいお客様をつくりだす活動をどれだけ行ってきたかの差が、会社の業績に出始めているようにも感じます。4年あれば人生変えられます。

最近、「内部の管理に時間や思考を使っているな」、「お客様やご紹介先様などを訪問していないな」と少しでも感じられた方は、一度、視点を会社外へ移してみてください。成長のヒントが見つかるはずですよ。



③ 「再会の春」ビジネスアナリスト 伊藤 侑加

先日、学生時代を過ごした学習塾から「お餅つき大会を開催するので来ませんか。」と声をかけていただき、久しぶりに塾に訪れました。こちらの学習塾では、中学1年生から高校2年生まで生徒として学び、大学1回生～4回生まで講師のアルバイトとして働いていました。個人経営の集団塾のため、私が在籍していた時は、夜22時から24時までの深夜学習や、大晦日の夕方～元旦早朝までの特別学習など、今の時代では考えられないようなイベントも多く、濃密な時間を過ごした思い出の場所の1つです。

塾長と会ったのは、10年ぶり。「もう体力が衰えて、アカンわ。」と仰っていましたが、傍から見ると、気力も体力も満ち溢れている様子で、安心しました。また、アルバイト時代の先輩方とも会うことができたため、近況報告をしながら、楽しいひと時を過ごしました。それぞれ歩む道は違うものの、皆が輝いている姿に、刺激を受けた再会の春でした。



⑤「アサーティブ・コミュニケーションを学んでいます」 経理・総務 松野あやか

弊社の顧問社労士の先生は、研修講師もされており、月に2回、個人面談の形式で、アサーティブ・コミュニケーションの研修を実施していただいております。学ぼうと思ったきっかけは、自分も相手も大切にできるコミュニケーションを学び、誰もが安心できる場を作りたいからです。研修内容は、自分の問題や課題を整理し、行動を考え、この状況はどう対応するのかを先生と実際にロープレを行っております。ロープレ後は、フィードバックをいただき、改善点を議論します。異なる意見を受け止めながらも、自分自身の気持ち・意見を伝えることを学ぶことで、相手を尊重し、誠実に向き合うことができると実感しております。研修後は、その日に復習をし、自社でどのように活かせるのか考え、実践しております。思った通りにいかない場合は、反省し、改善策を考えております。研修を受けるだけでなく、実践&反省・改善が最も大事なことでありと思っています。次回が研修の最終回なので、自分が行った行動を記録し、先生に報告したいと思います！



⑥「虫嫌い」 インターン生 小甲 智也

この頃、気温が徐々に高くなり、周囲が山に囲まれている私の家には、悲しいことに虫が入り込むことが増えてきました。考えてみれば、幼少期にはセミなどを捕まえていた自分とは正反対で、今は虫に嫌悪感を抱いていることを不思議に感じています。特に私の場合は、2つの理由から虫が嫌いになったと考えています。思い返すと都会に引っ越した際に、虫と触れ合う機会がなくなり抵抗が生まれたことと、意識的な問題で関わる年齢層が高いほどに虫に嫌悪感を抱く人が多いことの2つが関係していそうだと考察してみました。虫は古来より感染症を媒介しているため、本能的には虫嫌いの方が正解なのかもしれませんね。

⑦「Birthday Eve」 インターン生 野稻 大樹

近年、秋になると「1月並みの寒さだ」、春になると「7月並みの暑さだ」とニュースでよく耳にします。春と秋にはもう少し頑張っていたらと思う今日この頃です。先日私事ながら、誕生日を迎え24歳になりました。誕生日の前夜、洗濯物を干している私に母は、「24年前の頃は病院でとても大変だった」と話し始めました。母親の話曰く、陣痛が始まってから出産まで約22時間もかかったとのことでした。出産の痛みはよく“鼻からスイカが出てくる感じ”だと例えられますが、鼻からスイカなんて実際に出したことはないので全く想像がつかせませんでした。しかし、その想像できないような痛みを普通の2倍もの時間を感じながら、母は私を生んでくれたのだと思うと、母には本当に感謝の気持ちでいっぱいになりました。母の話を聞いた後、口から自然と「ありがとう」と言葉がこぼれました。こうして23歳最後の夜は終わりました。

⑧「いきなり現れた悩み」 インターン生 宮川 尚也

執筆している現在は、まだ桜が咲いております。私は大阪城の近くに住んでおり、桜が美しく咲いていて、花見を楽しむ方々であふれています。いきなりですが、以下のような状況に遭遇したことがありますか。進行方向に立ち止まる二人の後ろ姿が見え、彼らのうち一人がスマホを顔の高さくらいに掲げ、明らかに自撮りをしている。そして、歩いている自分が背景に入っている。以上の状況です。このとき、どこを見ていますか？周りに相談した時、大半の反応が「特に気にしていない」というものでした。しかし、お花見中に自撮りをしている人が多くいて、ふと「どこを見ていけばいいのだ？」と疑問を抱いてしまいました。ぱっちりカメラ目線はマズイですし、カメラを見ないように目を背けるのも変ですよ。カメラに気づいたけど、気に留めずにただ真正面を向いていることが正解ですよ。以上のようにどうでもいい悩みを抱きましたが、悩むことには体力が必要だと思います。いびつな自意識過剰という小さな悩みを認識できている時点で、体力があるのだなあと自分でも感心します。悩みは、悩みを抱くことができる状況や環境を俯瞰できるキッカケなのかもしれないと感じます。私は、この悩みを通じて意外と体力が残っているという状況を認識しました。もっと体力を使って生きていきます。

⑨「意思決定」 インターン生 平手 陸翔

皆さんは重要な意思決定をする際に大切にしていることはありますか？私は今年大学3年生になって、自分はいままで一体何を基準に選択をしてきたのかわからなくなってしまいました。先日、ある上場企業の社長の方とお話した際に、冒頭と同じ質問をすると、自分の直感に基づいて「自分」で意思決定をしたときは上手くいく、と仰っていました。理由は失敗したときや上手くいかなかったときに自分で決めたことは抜くことができるからだそうです。人から影響を受けて決断することは悪いことではありませんが、その人の意見を基に、最終的には自分自身で決断しなければ、その人のせいだどこかで甘えが生まれてしまうものです。また、自分で決めたいけれど上手くいかないというときは、自分で決めているように見せかけて、ロジックに決めさせているということが往々にしてあるそうです。この価値観は人それぞれだと思いますが、私は「ロジックに決めさせている」という言葉が今までの自分の意思決定の方法を言い表されているようで、非常に印象に残っています。正しいことだからと断定して、どこか自分を納得させるように自分の気持ちに嘘をつき、後であのときは正しかったのだと言い訳をしてしまうような決断をしないように生きていきたいです。



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
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



⑤ 「お花見をして感じる事」 アソシエイト 日野 慎太郎



私の住む近畿地方では、今年は土曜日、日曜日のタイミングで桜が満開になり、さらに天気も非常に良く、絶好の花見日和となりました。更に、偶然、家族全員の予定が合い、私の母親と姉家族とで、大人数でお花見をすることができました。満開の桜を見ながら家族で何気ない話をして、ゆっくりした時間を過ごせました。この様に全てのタイミングが揃い、家族全員で満開の桜を見ることが出来る機会は、恐らく、一生の中で、数えるほどだと思えます。そのように考えると、少し寂しい気持ちになる一方で、この何気ない時間が、とても貴重な時間と感じました。桜を見ると「綺麗だな」と思うと同時に、どことなく「寂しい」気持ちになります。何気ない時間に感謝し、大切に毎日を過ごしていきたいと思えます。

⑥ 「ちょうど良いは危ない」 ビジネスアナリスト 秋定 皇輝



先日お客様の元へご訪問した際に、「この冊子いいよ、すごい良いこと書いてる」と「職場の教養」という冊子をいただきました。社会人としての行動指針や職場の人間関係、仕事のコツ、失敗への対処法、心の持ち方、時事の話題など幅広い内容を「1日1話」の読み物として掲載されているものとなります。

その5月号を読んでいると「ちょうど良いは危ない」というタイトルの内容が目につきました。冒頭に「早いが良い、ちょうど良いは危ない、遅いは論外」と記載があります。約束の時間に関する考え方ですが、締切日に納品した製品の不良が発覚し再納品に伴う納期の大幅な遅れが発生、その要因は長年の取引先との関係に起因した慣れと記載されていました。人間、慣れが生じてしまうことは多いですが、ビジネスではその慣れから信頼を棄損する可能性も高く、顧客からの信頼を失うとビジネスは終わることが非常に多いかと思えます。予期せぬトラブルを防ぐためにも納期をはじめ、打ち合わせの時間などの日時を守ることに特に注意を払う必要があると感じたため、改めて納期やスケジュールリングについて見なおす必要があるなと感じました。

⑦ 「食レポをして感じた、言葉の補充と棚卸について」 ビジネスアナリスト 古川 悠樹



先日、友人と食事をしていた際、ひよんなことから食レポをしてみよう！と話になりました。実際に試してみると、「美味しい!」「少し塩味が強い」など、味の言語化が難しいことを再認識したと同時に、私自身の語彙力が少ない点も気づかされました。料理の味、香り、食感を細かく、しかも魅力的に伝えるための言葉が足りなかったのです。仕事においても分かり易く相手に伝えることが常に求められてきます。良書を読む、多様な世代の方と会話をする、言葉の言い換えを行うなど、言葉の補充と棚卸しを実践していきたいと思えます。

⑧ 「勘違いの恐ろしさ」 ビジネスアナリスト 加藤 泰地



先日、実家の滋賀県に帰りました。琵琶湖周辺や彦根城など桜の名所が多く、たくさんの観光客が訪れます。そんな中、外国人の観光客が券売機の前で困っている様子でした。「どこに行きたいのか」と聞くと外国人の方は「雄琴温泉に行きたいんだ」と言ったので、券売機で切符を購入しました。

私も大阪に戻るところだったので、外国人の方に雄琴温泉に向かうホームを案内して別れましたが、強烈な違和感がありました。「なんで雄琴温泉へ行くために京都方面の新幹線を使うルートが切符購入の選択肢にあった?」「雄琴温泉って北陸にある駅のどれかだよな?」私は案内後に、このように思ったのですが、雄琴温泉は滋賀県内にあり、「○○温泉は北陸方面のどれかだろう」という大雑把な認識しかなかったため、京都方面のホームではなく、北陸方面のホームを案内してしまったのです。幸い外国人の方が乗車する前に、京都方面のホームを改めて案内し、謝罪しました。今回は、切符の券売機のおかげで自分の勘違いに気づき、案内を間違えずに済みました。普段の業務でも間違いや勘違いをしても、それに気づけるように慎重に業務を行おうと思った出来事でした。

⑨ 「すべてのものは2度つくられる」 ビジネスアナリスト 谷七音



このフレーズ、ご存知の方も多いかと思えます。ビジネス書の名著、『7つの習慣』(スティーブン・R・コヴィー著)の中にある言葉です。この本は、私が学生時代から大学入試、就職活動、転職など、イベントごとに読み返すバイブル書です。先日、代表の長尾から、この言葉を伝えられたことがきっかけで、最近また読み返しました。

これは、何かを達成したいと思ったら、まずは頭の中でその成功をイメージすることが重要だという教えです。たとえば、家をつくるとき、まずどんな家をつくりたいのかを考え、プランを練り、設計図を描きます。そしてその後、その設計図を基にして実際に家を建て始めます。つまり、設計を考えるのが「第一の創造」、実際に組み立てるのが「第二の創造」ということです。我々がご支援させていただく経営改善計画や事業計画の策定では、企業の成功にむけた重要なプロセスである、まさに「第一の創造」のお手伝いをさせていただいていると捉えています。

⑤ 「今年度の漢字」 ビジネスアナリスト 社内愛里

弊社では新年に今年の一字を決め、書初めをします。年始には私はまだ入社していなかったので、遅れながら今年ならぬ今年度の漢字を考えて「改」に決めました。「改める」とは前のものをやめて、新しいものに変えるという意味があります。「変」でも良かったですが、ヘンとも読めるので…。

入社初日に社長の長尾より「失敗を認めて自分の方法を改める」という話がありました。私は去年診断士2次試験に落ちて、これまでの勉強の方法を変えるべきか、変えるべきではないか怖くて悩んでいました。しかし、この話を聞き、試してみてダメだった方法に固執する必要はない、素直に現実を直視し分析して新しい方法へと挑戦していくことが大切だと気づかされました。これから業務でも様々な壁にぶつかることもあると思います。その度に自分を省みつつ試行錯誤して自分の方法を変えられるように、そんな変化を望む姿勢を貫けるようにしたいです。



⑥ 「初手で決まる第一印象」 営業事務 吉川鈴夏

先日、友人と第一印象について話をしました。メラビアン法則などもあるように、人の印象は第一印象でだいたい決まってしまう。それに、その印象が変わることもあまりないように思います。それは対面で会った時だけでなく、メールや手紙の文章、電話で話した時の声のトーンや話し方でも印象って決まるよね、と話をしていました。というのも、友人が仕事やプライベートで会ったことのない方とメールや電話で連絡をとっている中で、自然とその相手のイメージを勝手に描いてしまうことがあり、実際にお会いしてもそのイメージが変わることはあまりなかったそうです。

確かにそうだな。と感じたのと同時に、私自身も仕事でメールを送ったり電話で話すことが多いので、お会いしたことのない方にも良い印象を持ってもらえるよう気を付けようと思いました。



⑦ 「行動のきっかけ」 営業事務 造田 朋夏

やっと桜の咲く暖かい季節が来たと喜んだのも束の間、あっという間に桜は散ってしまい夏が近づいてきました。今年も外に出る際は桜をたくさん見ようと意識していたのですが、桜を楽しめる時期は一瞬であるからこそ、「今日は遠回りして公園の横を通ってみよう」や「隣に桜の木があるスーパーに行ってみよう」と桜を見るためにいつもとは違う行動をとるきっかけとなっていました。

普段いつでもできることは後回しにしてしまいがちなので、きっかけはとても大切だなと感じました。また、桜が一瞬であるからこそその良さを感ずるとともに、桜の写真を撮る人や桜の下でお花見をしている人たちはみんな笑顔でとても温かい気持ちになりました。



⑧ 「迷ったときは挑戦しろ！」 営業事務 中村 菜摘

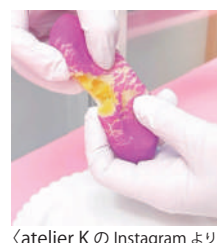
この色紙は、中高時代に通っていた塾の先生からいただいたものです。人生で迷ったときにはいつもこの言葉を思い出します。後に選んだ道が後悔につながったとしても「これもまた人生」と受け入れるようにしています。大きな壁にぶつかったときは、それを神様（無信仰ですが、都合よく現れます笑）からの試練と捉え、自分が成長するためのチャンスだと考えて乗り越えてきました。皆さんも大切にしている言葉や考え方はありますか？何かいい言葉があればぜひ教えてください。



⑨ 「モチモチのコグマパン」 営業事務 市位 桃花

突然ですが、コグマパンを耳にしたことはありますか。コグマとは韓国でサツマイモのことを意味するそうです。先日、Instagramを見てみると見た目がサツマイモモチモチのコグマパンを発見しました！サツマイモモチモチも大好きな私にとって魅力的すぎたので、見つけた日に鶴橋のコリアンタウンまで食べに行きました。お餅のような生地の中に本来の甘さを感じられるサツマイモペーストがずっしり入っていて、とても美味しかったです！

店員さんがチャーミングな方だったので、味はもちろんですが店員さんの対応もまた人気の秘密なのかなと感じました。コリアンタウンに行かれることがあれば是非、atelier Kに立ち寄ってみてください♪ちなみに一番好きなサツマイモはLIFEでよく見かける甘太くんです。



(atelier KのInstagramより)



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 「必要な柱」コンサルタント 杉本 貴弘（中小企業診断士）



この年になっても友人達とオンラインでゲームをしております、コロナ禍で出歩けなくなった頃から始めたことですが、気が付けばもうすぐ4年になろうとしております。各々忙しい身でありますので、毎週欠かさずというわけにもいかず、平均すると月に1回が良いところかもしれません。最近そのゲーム内で家を建築することがありました。1級建築士でもない我々は、設計図を引かずに成り行きで家を建てていきました。やはりと言うべきか、目指すべき理想の家はあるものの、思うように建てる事が出来ません。2階や屋根の工事をしていると、重さに耐えきれず家が崩壊していきます。そうなるとう度は柱を立ててなんとか崩れないように補強していきます。結果、部屋のど真ん中やあんなところ、こんなところにも柱が立っている家ができてきました。機能が悪いからといっても資源に限りがあるので建て直すこともできず、試しに柱を一つ壊そうものなら家が崩れていきます。補強して進んだ結果がこの家であるため、どの柱も必要な柱になっているのです。仕事も同じです。本来は無駄な作業や資金が必要とならないようにきちんと計画性を持って行動することが一番ですが、手探りながらも歩みを進めて時には無駄と思われる時間を費やしながらも支え・補い合う柱もとても大事な柱であるのだと思うのでした。

⑥ 「組織の3要素」ビジネスアナリスト 橋本 大治



先日、集団で何かを成し遂げるためには【貢献意欲】、【共通目標】、【コミュニケーション】が大切だと学ぶ出来事がありました。

友人から要望され、同窓会の幹事として高校時代の同窓会を企画した時のことです。序盤は予算や場所の設定など、順調に事が進んでおりましたが、いざ募集を開始すると問題が発生しました。参加者が一向に集まらないのです。厳密には特定のクラスは参加希望が集まるものの参加希望が0人のクラスもありました。

集まるクラスとそうでないクラスの違いはどこにあるのかを考えると案内を行う担当者の温度感に明確に差がありました。

多くの参加希望が来ているクラスは担当者が「〇〇人は集めたいな！」等、意欲的であり、そうでないクラスは業務的な案内や役割放棄の状態でした。この差をどのように埋めるか考えた際に組織の3要素である【共通目標】、【貢献意欲】、【コミュニケーション】が頭を過りました。物は試しと担当者グループで「50人は集めたい！」と具体的な目標を提示しました。

結果として、どこまで共通の目標と出来ていたかはわかりませんがどのような水準の行動をしなければいけないか目安が出来たのではないかと思います。

次に「同窓会の担当者なのだから責任や役割を全うして然るべきだ」という思考から「忙しい中で協力してくれている」という思考に切り替え、感謝等の前向きなコミュニケーションを増加させました。すると次第に協力してくれる人も増え、「手伝えることがあれば指示してくれ」等、貢献意欲も持ってもらうようになりました。

結果としては当初の想定を大きく上回り120名を超える参加者が集まりました。今回の学びとしては他者から協力を受けなければならない集団行動においては組織の3要素は非常に重要であり最終的に大きな結果の変化をもたらすことを学びました。



⑦ 和歌山 NEWS【今月のちょっぴり改善】「ホッチキスガイド」

今月より不定期で新コンテンツの【今月のちょっぴり改善】を掲載していきます！業務改善、生産性向上ってハードルが高そう、、、という方に和歌山支店では明日から使えるちょっとした業務改善をご紹介します！

記念すべき1号目は杉本が発明したホッチキスガイドです。

「新入社員のホッチキスが汚い」、「丁寧に止めるのに時間がかかる」そんなお悩みがこれで解決します。使い方は簡単。きれいに重ねて隙間をホッチキスするだけ。ホッチキスの止め方が汚かった橋本もこの通り！是非、使ってみてください！

