



支援内容・政策のご案内

2024年6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 9月～10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 7月1日					
事業承継・引継ぎ補助金			10次締切 7月～8月頃		11次締切 9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。



2024年10月からスタートする社会保険適用拡大について

2020年6月に公布された「年金制度改正法」により、短時間労働者（パート、アルバイト）を社会保険（厚生年金保険、健康保険）の適用対象にする企業の規模要件が段階的に引き下げられています。

2024年10月からは具体的に次のような変更が行われます。

◎対象企業の拡大

これまで、従業員数101人以上の企業が対象でしたが、
2024年10月からは従業員数51人以上の企業も適用対象に。

◎加入要件

（以下のすべての条件を満たす必要があります。）

～2024年9月

従業員数101人以上

2024年10月～

従業員数**51人**以上

- ☑週の所定労働時間が20時間以上であること
- ☑月額賃金が8.8万円以上であること
- ☑雇用期間が2カ月を超える見込みがあること
- ☑学生ではないこと

◎従業員様への変更点のご説明方法

- 社内説明会や個別面談などを通して行うことをおすすめします。
説明会では、変更点やその影響について詳細に説明し、従業員様からの質問にも対応できるようにします。
- 個別面談を通じて、各従業員様の状況に応じた具体的な説明を行いましょう。

◎最後に

厚生労働省からは、従業員様への説明資料が案内されておりますのでこれを活用することがとても有効です。
本改正によって、企業は新たな対応が求められるため、事前に適切な準備を行うことが重要です。

厚生労働省が作成しているチラシやガイドラインを参考にし、社会保険労務士等の専門家に相談いただき、従業員様とのコミュニケーションを密にして、円滑な移行を目指しましょう。



事業再構築補助金第12回 申請要件のポイント

今回の事業再構築補助金の申請枠は「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。前月号では各枠の概要を紹介いたしました。今月号では各枠のポイントをご紹介します。

成長分野進出枠

【通常類型】

- ①市場拡大要件を満たす業種・業界へ新規事業を展開する
- ②事業終了後3～5年において給与支給総額の年平均成長率2%以上増加

【GX進出類型】

- ①新規事業がグリーン成長戦略「実行計画」14分野に該当する
- ②事業終了後3～5年において給与支給総額の年平均成長率2%以上増加

* 過去公募回で採択歴のある事業者で一定の要件を満たす場合、申請可※1

コロナ回復加速化枠

【通常類型】

以下の①または②に該当すること

- ①コロナ借換保証等で既往債務を借り換えている
- ②再生事業者である※2

【最低賃金類型】

- ①コロナ借換保証等で既往債務を借り換えている（任意）
- ②2022年10月から2023年9月の間で、3か月以上最低賃金+50円以内で雇用している従業員が全従業員の10%以上いる

サプライチェーン強靱化枠

- ①取引先から国内での生産（増産）の要請がある
 - ②DX推進指標を活用し、自己診断を実施した結果を独立行政法人情報処理推進機構(IPA)に提出する
 - ③IPA「SECURITY ACTION」の「★★二つ星」の宣言を実施
 - ④設備投資する事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+30円以上高い
 - ⑤事業終了後3～5年において給与支給総額の年平均成長率2%以上増加
 - ⑥「パートナーシップ構築宣言」をポータルサイトに公表
- * 過去公募回で採択歴のある事業者で一定の要件を満たす場合、申請可※1

※1 過去公募回で採択実績のある事業者様でも「GX進出類型」、「サプライチェーン強靱化枠」では再度申請できる場合があります。

※2 I. 中小企業活性化協議会等において再生計画を策定中の者又は

II. 中小企業活性化協議会等において再生計画を策定済かつ再生計画成立後3年以内の者を指します。

※3 上記3枠に記載されたもの以外にも求められる要件がございます。

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。

ユニバーサルスタジオジャパンの事例から学ぶ消費者価値の重要性

今回、関西ではユニバと呼んでお馴染みのユニバーサルスタジオジャパンの事例から学べる消費者価値の考え方についてご紹介したいと思います。

開業当初ハリウッド映画に特化した戦略でしたが、来場者数が800万人台と低迷を続けておりました。そうした状況から打開すべく、**映画の専門店から世界最高のエンタメを集めたセレクトショップ**へと転換しました。例えば、人気アニメの「ワンピース」や「エヴァンゲリオン」などとのコラボに注力し、ファミリー層や幅広い年齢層の集客を図りました。これにより、**2015年10月**には東京ディズニーランドの入場者数を初めて超え、来場者数**1390万人**を突破し、今もなお快進撃を続ける企業へ成長しました。

消費者価値とは、消費者に何を提供するか、その根源的な理由を明確にすることです。例えば、東京ディズニーランドは夢の国としての世界観を徹底的にこだわり、園内からは高速道路が一切見えない工夫などをしています。ユニバは、ハリウッド映画にこだわるのをやめ、人気アニメやゲームなどコンテンツを前面に推しだし、誰もが訪れて楽しめるエンタメを提供した結果、競合との差別化を図りV字回復に成功しました。

企業が成功するためには、常に消費者視点を忘れず、柔軟で革新的な戦略を追求することが大切です。今回の事例は、どの企業にとっても貴重な教訓と言えます。この教訓を取り入れることで、より強力な経営基盤を築くことができるでしょう。

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

代表・総務・インターン編

➤ 「自分の面倒の見方」 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。最近、悩みというほどでもないのですが、仕事もプライベートもしっかりきいていないので考える時間が多くなっていました。しかし、考えれば考えるほど袋小路に入っていき、余計に出口が遠くなっている気がしましたので雑念を取払って、読みたい本を読む、受けた研修を受けるなど、あれこれ考えずに片っ端からやることにしました。そうすると、視界が急に広がり、前向きなマインドが湧き出てくるなど良い効果を得ることができました。



代表取締役 長尾 康行

結局のところ、「自分の面倒は自分で見る」という基本的なスタンスが欠けていたと反省しています。常に前向きな情報に触れ、対人関係を良好にし、お客様に喜んでいただけるように生きると、多くの悩みや問題が勝手に消えていきますが、そういう基本的なことを疎かにしていたため、雑念や漠然とした悩みが発生していたのだと思います。そういう時はとにかく書籍を多く読み、セミナーなどを視聴し、学ぶに限ります。特に自分は何のために生まれ、何を成し遂げたいのか、それを会社という公器を使ってどのように表現していくのか、そうした学びが足りていないから人生がしっくりきていないと気づいたのです。やや宗教的・哲学的に捉えられるかもしれませんが、この歳になると経営改善や資金繰りなどのテクニックの学びよりも、心のあり様や人生観を学ぶことが大切なことだと思います。

皆さんも悩んだ時、自分の面倒をどうやって見るのか、また教えてください。

➤ 「ロードバイクでお寺めぐり」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

ゴールデンウィークは珍しくどこにも行かず、国内で過ごしておりましたので運動がてらロードバイクで大阪府藤井寺市の藤井寺というお寺に行ってきました。ところが、時間にして15分で着いたので、物足りず、思いつきで道明寺という藤井寺市に隣接する羽曳野市のお寺を目指しました。到着してもまだ元気が有り余っていたのでさらに自宅から離れようと思ったのですが、帰りのエネルギーを不安に思い、遠回りしながら自宅へ戻りました。ロードバイクと仏閣めぐりは非常に相性が良く、心身にいい影響を与えることを体感できましたので、これからも仏閣を制覇していきます。



➤ 「PDCAの割合」 マネージャー 木戸 貴也 (中小企業診断士)

代表的なマネジメントサイクルであり、目標管理や業務管理などに用いられるPDCAサイクルはご存じの方が多くと思います。大学の授業でも中小企業診断士の試験でも新人研修でもツールとして出てきたことを覚えています。P:計画をたて、D:実行し、C:評価し、A:改善し、また最初のPに戻って循環させることで、目標をたてた際、「今度こそ、PDCAサイクルを継続していくぞ!」と意気込むのですが、正直なところ続いたためしがありません。意志が弱いだけかもしれませんが、これは、実際に活用する時のPDCAのどこに重きを置くのかの割合の問題もあるのではと思っています。



P・D・C・Aの4項目を25%ずつのウェイトで考えるのではなく、DとAに重きを置いて考えてみます。イメージは、「PDCA」ではなく、「PD D D D D C A A A」くらいDとAを増やす感じです。(そういえば、弊社には「D D D D」と言っている社員がいることを思い出しました。気になる方は、2024年3月号のニュースレターをご覧ください。)

6月で今年の半分が経ちますので、年初に立てた目標を見直し、思うように進んでいないようであれば、このイメージで再度考え直してみてもいいかもしれません。

➤ 「習字教室」 経理・総務 松野あやか

先日、7歳から25歳まで通っていた習字教室の先生が、40年間営んでいた教室を閉めるということで、久しぶりに習字教室に訪れました。

先生は、「体力の限界である。年々習字をする生徒は減っているが、今もこうして会いに来てくれる生徒がいるだけで嬉しい。」とおっしゃっていました。他の生徒さんも来ており、思い出話が花が咲き、気が付いたら2時間も経っていました。また、会社でも年明けに書初めをしていることや週末に習字をしていることを伝えると、涙を流し、喜んでくれました。厳しい先生だったので、小学生の頃は、習字に行くのが嫌な時期もありましたが、大人になってから思うことは、あの時、厳しく指導してもらい、習字のことだけでなく、思いやりや人間性の部分も教育してもらったおかげで今の自分があると思います。



⑤「ディストピアな先進国アメリカ」 インターン生 小甲 智也

アメリカでは三振法と呼ばれる2回有罪判決を受けると、3回目では重罰（終身刑）となる法律が一部の州にあるため、犯罪歴のある人は再雇用が難しく再犯に走る人が次々と終身刑になるとなっているそうです。この背景は刑務所の民営化で、資本家のロビー活動によって刑務所の稼働率を上げる法改正などが横行し、今に至ると考えています。このような利益追求によって、人生が容易に破綻するシステムは常軌を逸していますが、資本主義の思想から成功者の功績と自由を認めるアメリカの文化と成長の軌跡を考えると、理に適った経済成長を支えるビジネスなのかもしれません。

⑥「本場の紅茶」 インターン生 野稻 大樹

皆さん、紅茶がどのように作られているかご存じでしょうか。私は先日、スリランカの紅茶工場を訪れました。そこで紅茶の葉っぱがどのように栽培されているか、摘み取られた葉っぱがどのように紅茶になるのかを現地の工場の社長夫人に紹介していただきました。ご存じの方もおられるかもしれませんが、実は紅茶、ウーロン茶、緑茶、プアール茶は全て同じ葉っぱからできているのです。葉っぱの発酵度合いの違いで色や香り、そして味が大きく異なるとのことでした。セイロンティーで有名なスリランカの紅茶ですが、夫人から説明を受けるなか、働く人たちの紅茶製造に対する熱い思いや誇り、そしてスリランカの歴史が伝わってきました。実際に試飲もさせていただいたのですが、本当に格別でした。目覚めの紅茶から食事時、おやつ時、仕事中、就寝前とスリランカ人の私生活に深く溶け込んだ紅茶。それを現地にて五感すべてを通して感じられるとてもいい経験でした。もし機会があれば、ぜひ現地を訪れてみてください。紅茶の世界がより身近に感じられることでしょう。

⑦「東京」 インターン生 宮川 尚也

梅雨ですね。癖毛の人にとっては、苦しい時期ですね。私も癖毛なので、鏡を見ると目も当てられないほど前髪がウネウネになって、前髪が「S」の形になっているときがあります。先日、初めて東京に行きました。用事で行ったということもあって、東京駅周辺しか行けませんでした。東京の空気を吸えました。生まれも育ちも大阪の私。緊張とワクワクを3:7で持ち合わせて降り立った東京で、最初に感じたことは「ほんまにエスカレーター左寄りに乗るんや！」でした。ベタですね。エスカレーターの左側に乗って、「東京」に馴染んでやりました。用事が終わって、新幹線までの1時間を喫茶店で過ごすことにしました。「コーヒー」のイントネーションに困りましたね。普段の言い方を思い返すと「コーヒーク」。めちゃめちゃ関西っぽいやんと思って、「コー→ヒー→」が正解か？「ホットコーヒー」だったら全国共通か？などいろいろ考えました。結局、メニューを指さして注文しました。未だに正解はわかりません。日本語って難しいなあと改めて思いましたね。関西人とバレないように過ごしてみようと気を付けてみたのですが、言葉の節々に関西が顔を出していたと思います。思い返すと、大学入学以前よりで関西弁が強くなりました。いろいろな地方の人に会って、方言が移るどころか自分の中のローカルが研ぎ澄まされました。「芯が強い」、「郷土愛が強い」、「調和していない」、「自己主張が強い」。この4つのどれかやろなあ、前半2個ならええけど後半2個はあんま良くないかもしれへんなあ。そんなことを考えながら、帰りの新幹線で隣の席とピッチリ揃うくらいまで背もたれを倒しました。

⑧「エンジェルサイン」 インターン生 平手 陸翔

先日、家にいるときに虹を見ることができました。それも7色見分けられるくらいくっきりとしており、絵に描いたような半円型でした。さらにくっきりとした虹の上にもう一つぼやけてはいるものの虹を見ることができました。これは副虹と呼ばれるそうで、通常の虹が水蒸気の水滴の中で1回反射して、その際の可視光線の屈折率の違いで生まれるのに対して、副虹はその水滴の中で2回反射することで生まれるレアな虹だそうです。この2本の虹が見られることは「エンジェルサイン」と呼ばれており、見ることができた人は願い事が叶ったり、幸運が訪れたりするそうです。そういう願掛けは大切にしたいタイプなので、いつも以上に積極的に毎日を過ごそうと思います。



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



⑤ 「夢の発電、核融合発電」 コンサルタント 日野 慎太郎（中小企業診断士）



皆様、「核融合発電」という言葉をご存知でしょうか。今、環境にも優しい次世代の発電方式として注目されています。原子力発電は核分裂により発生するエネルギーを電気に変換する方式で、核融合発電は核融合を起こさせその際に発生するエネルギーを電気に変換する方式です。

原子力発電と比較して、安全性が高く、水素を燃料とする為、半永久的に採取が可能であり、世界のエネルギー問題が解決すると期待されています。しかし、課題が非常に多く、長年、「実現するまで30年」と言われ続けていました。私は大学時代、この核融合発電に関する研究をしておりましたが、ゴールが見えない中、研究を進めていくのはとても苦労しました。約1年前、世界で初めて「核融合点火」と呼ばれる核融合のために使ったエネルギーよりも多くのエネルギーを生成させることに成功しました。実用化には、この反応を継続的に起こさせる必要があり、道のりはまだ長いですが、着実にゴールに近づいています。見えないゴールに向けて諦めず研究を続けている研究者の方は本当にすごい精神力だと思います。私も見習って精進していきたいと思っています。

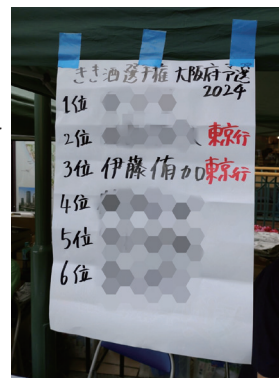
⑥ 「大阪代表に選出されました！」ビジネスアナリスト 伊藤 侑加



5月26日に、全国きき酒選手権大会の大阪予選会に参加し、大阪代表に選出されました！全国きき酒選手権大会とは、日本酒文化の普及や振興を目的に、1981年より開始されたアマチュア向けの大会で、筆記試験と7種類のお酒の味や香りを判別（きき酒）し、きき酒日本一を競い合います。

「楽しそう！」という軽い気持ちで応募したのですが、会場に到着すると、ベテランの方や、事前準備万端の方が多く、雰囲気緊張してしまいました。予選会では本番と同様に筆記試験、そして7種類のお酒を「きき酒」しましたが、辛口のお酒が多く、評価が難しかったです。

大会終了後に貰った解答と自分の答えが全然合っていないで、ダメだと思っていましたが、まさかの3位、さらに、1位の方が大阪府外の方だったそうで、繰り上げ当選にて全国大会への切符を手に入れました！11月に開催される「全国きき酒選手権大会」へ大阪府の代表として参加しますので、是非応援いただけますと幸いです。（いい成績が残せれば、ただの日本酒飲みから脱却できそうです。）



⑦ 「何が真の目的で赴いているのか」 ビジネスアナリスト 秋定 皇輝



ご飯屋さんなどで、この人はサービスを受けに来ているのか、それとも店員さんと喋りに来ているのか、両方なのか、という状況の方を見かけたりすることもあるのではないのでしょうか。私も、そのうちの一人です。

私の場合は洋服屋での話ですが、店員さんと話にいくのがメインであり、そのついでに買い物となっていることが多く本来の目的から変化しております。我々もサービス業の一種であるため、お客様から気軽に何でも聞ける他愛もないことも話せるような状態づくりができれば、と思います。

仕事のため相手の時間を奪わないようにと互いに意識しているかとは思いますが、そのような関係づくりができるよう心掛けたいと思います。

⑧ 「お金の使い方」 ビジネスアナリスト 谷 七音（中小企業診断士）



先日、家族に誘われて「ディズニーオンクラシック」というディズニー映画の名曲を豪華なオーケストラとヴォーカリストによる生演奏を聴きにきました。

小さいころに映画をみただけで、ストーリーもうろ覚え、ディズニーランドにも行ったことのない私ですが、一曲目の1フレーズを聴いた瞬間、鳥肌と同時に目に少し涙がにじんでしまいました。家族のゴリ押しでしぶしぶ、最上席の「SS席」（なんと一人12,000円）を予約しましたが、大正解でした。

演奏に対しての満足感ももちろんですが、「体験」にお金を使うことで、自分の世界が少し広がった感じがしてすごく幸せな気分になりました。私は普段、お金を稼ぐことや、貯めることに意識がいつてもありますが、幸せになるためにお金を使うことも大切だと気づかされました。



➤ 「自分を振り返る習慣」 ビジネスアナリスト 社内愛里

先月上旬にGWのお休みをいただきました。せっかくなのでなかなか普段では手の回らないことをしようと、私はスニーカーを洗ったりお家のお片付けをしました。スニーカーを洗っていると靴底の減り方や中敷きのへこみ方が新品のそれや家族のそれとは違うことに気が付きました。歩くという行為は私にとって当たり前で、日頃は体重のかけ方や歩き方に何の意識も向けていません。

しかし、歩き方は少しずつ、でも着実に靴に影響を与え変形させていきます。悪気はなくても自身の何気ない普段の言動が周りに影響を与え続けるということでしょうか。転職して以来、様々な出会いと経験に恵まれ感謝に堪えませんが、慌ただしく毎日が過ぎ去ってしまいます。今自分は大丈夫かな、誰かを傷つけていないかなと振り返る時間が必要だと気付く良い機会となりました。



➤ 「プロとアマの熱き戦い」 営業事務 吉川鈴夏

GW 期間に大阪で開催された黒鷲旗全日本男女選抜大会というバレーボール大会を観戦してきました。この大会はプロチームだけでなく、本大会選考委員会により、選出された高校生や大学生、社会人バレーチームも参加する大会です。社会人チームの方たちは、誰よりも楽しみながら試合に挑み、会場を盛り上げることに徹していました。また、近畿大学がプロチームに1勝したり、女子チームでは金蘭会高校がプロチームに1勝するという予想を裏切る結果に。

格上のチームに委縮するのではなく、追いつこうとする姿や勝てなくても自分たちなりに楽しむ姿、負けてもプロと戦えたという満足感のある表情がとても印象に残りました。今年はパリオリンピックもあるので、バレーボール界隈の盛り上がりを楽しみます！



➤ 「健康意識の向上」 営業事務 造田 朋夏

みなさま CokeON アプリはご存知でしょうか。数年前から提供されているアプリなのですが、私は今まで自動販売機で飲み物を買う機会が少なく、最近友人に勧められようやくダウンロードをしました。自動販売機で飲み物を購入する際に自動販売機とアプリを接続するとアプリにスタンプが貯まり、スタンプが貯まると1本無料で飲み物を引き換えできるようになります。スタンプは1週間に一定歩数以上歩くことで獲得できるのですが、このアプリをダウンロードしてから自分の歩数に興味を持つようになりました。

毎週クリアできるよう日頃から階段を使うよう意識したり、飲み物を購入する際は近くの自動販売機ではなくアプリに対応している自動販売機まで歩いたりと今までよりも健康志向が高まった気がします。意外とすぐにスタンプも貯まり得をした気分になれるので、興味のある方はぜひダウンロードしてみてください。



➤ 「マッチョバー」 営業事務 中村 菜摘

GWに前職の同期たちと京都にあるマッチョバーへ初めて行きました。

店内の掛け声は「いらっしゃいマッチョ」や「ありがとうございますマッチョ」で統一されていて、初っ端から笑いが止まりませんでした。席までお姫様抱っこで連れて行かれ、Bon Joviの「It's My Life」に合わせて生絞リレモンサワーのレモンを絞ってくれたり、お通しのピーナッツを粉碎してくれたりし、何事にも全力でした。日常のストレスを忘れさせてくれる、非常に楽しいひとときでした。

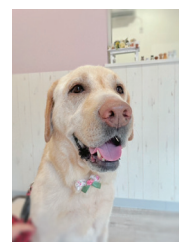
特にマッチョ好きではない私でも、マッチョもいいなと思えました。日常のストレスを発散したい、元気を貰いたい方は、ぜひ一度訪れてみてください。とってもオススメです！



➤ 「愛犬の成長」 営業事務 市位 桃花

以前、ご紹介した愛犬は家族以外受け入れない性格をしています。家族と一緒にいる時は決して吠えず、唸らず、とても良い子なのですが、知らない人には常に唸っており、なかなかトリミングサロンに連れていくことができなかったのです。

ところが先日、母から「トリミングサロンで綺麗にもらったよ！」と愛犬の動画と写真が送られてきました！動画内にはトリマーさんにお尻を振って甘えている愛犬の姿があり、愛犬の成長を感じたのと共に愛犬が安心できる大好きなトリマーさんが見つかったなと微笑ましい気持ちになりました。愛犬はものすごく満足気ですが、店内の雰囲気とリボンが驚くほど似合っていないところが推しポイントです。



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 「モノの価値は人それぞれ」コンサルタント 杉本 貴弘（中小企業診断士）



GW中に家族で見ていたTV番組で印象に残った言葉がありました。「パリの人にとっては鉄の塊ですが、世界の人には”エッフェル塔”なのです。」これはパリのタクシー運転手がエッフェル塔を指して言った言葉で、彼のこれまでの背景やパリの現状が複雑に絡み合って出た言葉だと思います。パリの観光でエッフェル塔は定番中の定番であり、私が20年ほど前に友人とフランスに旅行した際もエッフェル塔を観光しました。シャンゼリゼ通りを歩き凱旋門へ、そしてエッフェル塔まで徒歩で移動しパリの街並みを堪能したことを今でも覚えています。海外に行くと、観光地だけでなくその空間そのものにも特別感を感じます。海外から訪日する旅行者もきっと同じでしょう。私たちには見慣れたちょっと古い日本家屋等が、ありがたく思われたりします。人が何に価値を見出すかは千差万別。風景以外にも、ごく身近にある自分には何の価値もないものが、人にとってはものすごく大きな価値を持っているなんてこともあるかもしれません。

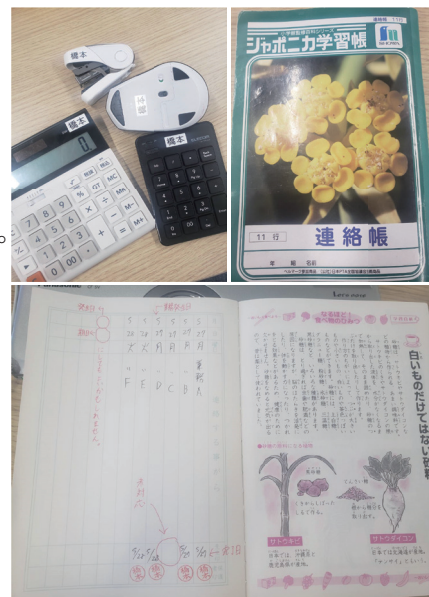
⑥ 「社会人のイロハは小学校で学んでいる!？」ビジネスアナリスト 橋本 大治



社会人で大切なことは実は小学校で全て習っているのではないかと思います。社内ではたくさんの人が行き来するため、自分のものには【名前を書く】。本社と和歌山支店の移動で忘れ物をしてもこれで安心です。当社はスケジュール管理をサイボウズで行っておりますが見た目が時間割に近いです。挨拶をしっかりする。家に帰ったら明日の準備をする（橋本は全ての教科書をランドセルに詰めておりました）。等も小学校で学んだことですが以外と出来ていないこともありますよね。橋本はタスク管理にジャポニカ学習帳を使っており、これを使っている

社会人は自分以外に知りません。

まさか自分も社会人になって連絡帳を使うとは思っていませんでしたが、決してふざけているわけではありません。しかし、既に1年以上使い続けており、他のビジネス手帳等も利用しましたが1周回ってタスク管理は連絡帳になりました。日付欄には業務の発生日や締切、完了日等を記入し、大量に溜まってくるとスケジュール等も鑑みながら次のページに一つずつ書き写して優先順位を考える。場合によっては依頼者からの確認印をついてもらってもいいでしょう。非常に理にかなった手帳です。さすがにビジネスバックをランドセルにしたりはしませんが学べることはまだまだありそうですね。



⑦ 和歌山 NEWS「和歌山支店活動 part 2 駄菓子編」

おかげさまで、和歌山支店は6月1日で開設1周年を迎えることができました。これもひとえに皆様のご支援とご愛顧の賜物であり、心より感謝申し上げます。社員一同、地域の皆様をはじめ、全国の皆様により良いご支援を提供できるよう日々努めてまいりましたが、皆様からの温かいご支援に支えられ、この1年を無事に乗り越えることができました。これからも引き続き、皆様のご期待に沿えるよう、一層のサービス向上と地域貢献に努めてまいります。どうぞ変わらぬご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

今回の【和歌山 NEWS】是和歌山支店活動のご紹介 part 2！以前は静岡県「さわやか」にハンバーグを食べに行きましたが、今回は岡山県「日本一のだかし売場」に行き参りました。子供の時は遠足で一人150円までの制限の中、必死に計算をしていましたが値段を見ずに大量購入！値段よりもカロリーが気になるお年頃です。大人も子供も楽しめますので是非、行ってみてください！

