



支援内容・政策のご案内

2024年7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	7月	8月	9月	10月	11月	12月
ものづくり補助金		次回公募スケジュール未定（※1）				
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 7月19日		第2回締切 9～10月頃		第3回締切 11～12月頃	
大規模成長投資促進補助金		第2回締切 8月9日				

（※1）令和5年度補正予算では公募が終了し、令和6年度補正予算にて見直した上で公募される予定です。

その他、自治体の補助金などもサポートしております。

◆現在サポート中の自治体補助金

①東京都 新たな事業環境に即応した経営展開サポート事業

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/kankyo-sokuo/index.html>

②富山県 中小企業トランスフォーメーション補助金

<https://www.pref.toyama.jp/1300/kensei/kouhou/houdou/2024/2gatu/transformationhojyo.html>

③島根県 ものづくり産業生産プロセス変革等支援事業

<https://www.joho-shimane.or.jp/solution/subsidy/7486>

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。

どんなことでも結構ですので、お気軽にご相談ください。

<お問い合わせフォーム>



今後の中小企業支援の見通しについて～経済財政運営と改革の基本方針2024より～

令和6年6月21日に「経済財政運営と改革の基本方針2024」が閣議決定されました。

「経済財政運営と改革の基本方針」とは、政府の経済財政政策に関する基本的な方針や、経済、財政、行政、社会などの分野における改革の方向性が示されたものです。

今回の基本方針では「賃上げと投資がけん引する成長型経済の実現」をテーマとし、賃上げの定着と、戦略的な投資により、所得と生産性の向上を目指すことが決定されました。

中堅・中小企業に対しては、①人手不足への対応と②中堅・中小企業の稼ぐ力への支援が打ち出されました。

①人手不足への対応

（1）幅広い業種に対し、簡易で即効性があるカタログ型の省力化投資を支援する。

（2）事業者それぞれの業務に応じたオーダーメイドの省力化取り組みを促進する。

（3）運輸業・宿泊業・飲食業など人手不足感が高い業種においては、導入が容易なロボットについて、ハード・ソフト両面の開発を促進する。

②中堅・中小企業の稼ぐ力

（1）成長市場に進出しようとする者の事業再構築を支援する。

（2）新製品開発や新市場の開拓、イノベーションの創出を支援する。

（3）DX・GXの取組を促進する。

（4）サイバーセキュリティ対策、インボイス制度への対応を支援する。

補助金は、例年、3月末頃の国会予算成立後に公募が開始されますが、前年の8月末頃に各省庁から提出される予算の概算請求を知っておくことで、事前に翌年度の補助金の概要を把握することができます。

また、秋の臨時国会で、補正予算として組み込まれる補助金制度もございます。

もし、今後、設備投資をご検討されている場合には、補助金を活用していただくためにも、是非、早い段階から情報収集をしてみてください。



教えて！コンさる君 ～数字の基本：費用の種類～

「利益を向上させるために、まず知っておかないといけないことは何でしょう？」

簡単そうで中々、難しい質問ですね。

当たり前の事かもしれませんが、【利益＝売上－費用】で成り立っているということです。

利益を向上させるためには、大きく分けると「売上を増加させる」または「費用を削減する」こととなります。今回は「費用」についてご紹介いたします。

費用を考える際には「変動費」と「固定費」の2種類に分けて考えます。（固変分解といいます。）

1. 費用の種類 ～変動費～

変動費とは、売上の増減に比例して増減する経費です。例えば、カレー屋さんであれば、カレーを作るための人参や玉ねぎ等の材料仕入、水道光熱費などが該当します。また、外注費、運送費等も該当します。

（※業種や仕訳の方法によって異なる場合がございます。）

また、事業別・製品別に費用を計算することで、どの事業や製品が利益を生み出しているのかを明確にすることができます。変動費を把握し、限られた経営資源を収益性の高い事業・製品へ資源を集中させることで、経営効率を向上させることができます。

しかし、変動費は売上と連動しているため、変動費の削減は売上の減少に繋がる恐れがあることに注意が必要です。また、変動費を下げる際には商品やサービスの品質を落とさないことも大切です。

変動費を下げる際には、まずは在庫管理の徹底から行いましょう。

2. 費用の種類 ～固定費～

固定費とは、売上の金額に関わらず、一定金額が発生する費用です。カレー屋さんであれば、人件費や家賃、通信費などが該当します。また、保険料、リース料なども固定費に該当します。

固定費は、見直しをしないしていると、時代の変化などにより、必要以上に支出をしてしまっていることもあります。（例えば、月々の携帯電話代について、いつのまにか契約時より安いプランが販売されていたなど。）

また、固定費の見直しをすることで、生産性の無いムダな作業時間の減少など、業務プロセスの効率化に繋がることもあります。（書類の電子メール化により、郵便局に行く時間を削減するなど。）

3. 変動費や固定費を知っておくことのメリット

利益の向上を目指すためには、予算を策定し、予算達成に向けて実行していくことも大切です。変動費と固定費を把握することで、将来的の予算や資金繰り計画を正確に策定することができます。

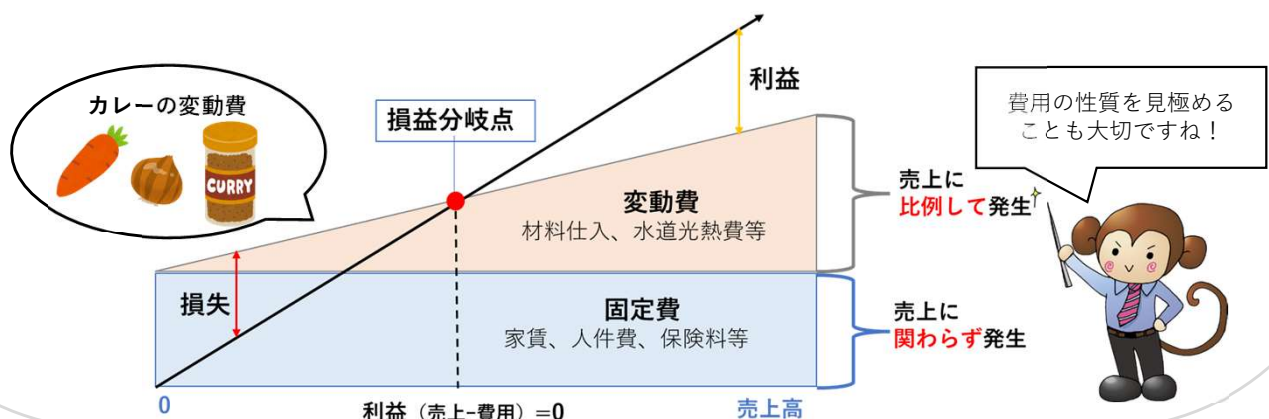
不確実な時代の中で持続的な成長を実現していくためには、限られた経営資源を収益性の高い事業へ投資する必要があります。費用構造の把握は、どの事業に投資していくかを判断するための基盤ともなります。

4. 最後に

事業者様の業種や経営状況、経営戦略によってとるべき手段は変わります。

弊社では、お客様のご状況に応じた経営支援を行っております。

初回無料経営相談も行っておりますので、お気軽にお問い合わせください。



当社のサービス

お問い合わせ



コンさる君の 今日も視界良好

7月号

代表・総務・インターン編

⑤「経営者の姿勢」 代表取締役 長尾 康行（中小企業診断士）

弊社は経営改善支援や補助金の申請など中小企業の経営者を対象にビジネスを展開しておりますので、様々な経営者と接点をもたせていただいております。ですので、色んなケースを目の当たりにすることがありますので、すごく勉強になります。例えば、創業者、2代目、3代目と経営者になった経緯もバラバラですし、バックグラウンドも全く異なるので、それだけでもお話を聞いていますとそれぞれの立場でのお悩みがあります。また、「実務家経営者」か「オーナー経営者」に分けることもできます。



代表取締役 長尾 康行

「実務家経営者」は文字通り実務をもっていて、基本的に会社に出勤し、社長業を行いながらも現場に出て、実作業や顧客対応もやっています。一方でオーナー経営者はほとんど会社にもいかず、これといった実務もありませんので随時、現場や顧客対応の状況を把握しているわけではありません。

どちらが良いというわけではありませんが、中小企業においては、経営者の存在は社員や取引先、顧客に与える影響が大きいので、一定程度の実務はあった方が良いと思います。実務をやっていれば現場を把握し、顧客の動向も掴め、的確な指示や顧客の要求に対してすぐに対応できますし、有事の際には社員の現場責任者が陣頭指揮を執るのか、経営者が陣頭指揮を執るのかで結果は大きく変わります。



経営者として最前線でビジネスを仕切るというのは中小企業においては非常に大事なことかと思えます。

しかし、実務家経営者の悪い面もあります。経営者のカリスマ性が強く、後継者が育たないことはよくありますし、長年実務に携わってきたうえ、新しいやり方や価値観を受け入れることができないこともあります（それで倒産までいったケースも見ました）。

会社の状況、後継者の有無や育成状況などにより、経営者の姿勢は異なりますがどのような環境になろうとも会社が発展するとおもう意志決定をしたいものです。

⑥「有言実行で成果を出す」 マネージャー 木戸 貴也（中小企業診断士）

新卒で入社した会社の役員の方が良く口にされていたことを今でもよく覚えています。それは、「不言実行ではなく有言実行し、自分で言ったことを達成できる人だけが成長できる」という内容の話です。聞いた当初は、周りに言わなくてもコツコツと努力をして結果を出す人も凄いのでは？と思いついていましたが、今となってはその考えは間違っていたと断言できますし、不言実行では自分自身も成長できていなかったと思います。



「自分がやる！」「この目標を達成する！」と発言し、覚悟を決めてやり切った人、結果を出した人以外は成長しないと思っています。黙ってやることは誰にでも出来ますし、言い方を変えれば、結果が出なければ恥をかくことも知れることも無いわけです。周りの誰でもいいですし、SNSやブログ、ニュースレターでもなんでも良いと思います。「これって本当にできるのかな？」「話をしてできなかったら、恥ずかしい」なんて気にせずにどんどん発信してみてください。発言と行動が伴っていれば、応援してくれる人、サポートしてくれる人が現れるはずですよ。

⑦「哲学者から学ぶ」 経理・総務 松野あやか

最近、意欲が湧いてくる理由は、哲学者から学んだ言葉があるからです。それは、ニーチェの「事実というものには存在しない。存在するのは解釈だけである。」とアドラーの「いかなる経験も、それ自体では成功の原因でも失敗の原因でもない。どのような意味づけをほどこすか。」です。会社置き換えると、私は、経理・総務の立場であり、自分から全員へ共有する場面が多々あります。



その際、どのように伝えれば、相手が理解できるのか、相手の知りたいことを回答できているのかを頭の中で考えております。しかし、最後は相手はどう解釈するかである。また、仕事でもプライベートでも過去に起きた経験や出来事に対して、どう考えるのか、どう意味づけをするのかは、自分次第ということ。自分次第で、いつでも変わることができる。今までは、ごく一部だけに焦点を当てて、そこから全体を評価している自分がいたと思い、気にしすぎる性格でしたが、少し気持ちが楽になりました。また、失敗したことがあっても、その事象に対していつまでも悩むのではなく、そこから何を学ぶのか、これから何ができるのかと考えることによって、新しい道が見えてきた1ヶ月でした。

⑤「言語を守ること」 インターン生 小甲 智也

バックパッカーが旅をする動画を見ていた際に、アフリカ人が自分たちの国の公用語が英語になっていることを悲観していて、言語の重要性を再認識した。自国語が消滅すると、過去の歴史や文献に触れる機会がなくなり、文化を丸ごと海外から輸入するしかなくなる。これにより自国民としてのアイデンティティを失うということだと理解した。今世紀末には9割の言語が消滅するといわれている中で、人の愛国心はなくなり、文化は画一化されていくのかもしれない。

⑥「筋トレの経過報告」 インターン生 野稻 大樹

みなさま、こんにちは。インターン生の野稻です。今年の3月末頃に体を鍛えるためにジムに通い始めて以来、早いもので3か月が経ちました。今日はその途中経過を報告させていただきます。

私は1年ほど前までは細身と言われていましたが、ジムに入会した当初は身長183cmで、体重75kg、体脂肪率が22%と、やや肥満気味でした。しかし、今日までの3か月間で体重は73kgに減少し、体脂肪率も17%まで下がりました。数値的には大きな変化ではありませんが、自分自身では少しだけですが、筋肉がついたと感じています。

過去、継続することが苦手で家での筋トレも長続きせず、以前通っていたジムも1か月で辞めてしまった経験がありますが、今回は3か月間の継続に成功しました。些細な変化ではありますが、これがまた3か月、半年と継続できた場合、自分の体にどのような変化が現れるのか、非常に楽しみです。以上、経過報告でした。

⑦「元気」 インターン生 宮川 尚也

夏ですね。水分と塩分の補給を心がけ、元気に乗り越えたいと思います。

先日、祖母と母とランチに行きました。祖母が「最近、顎が痛くてね、」と話を切り出しました。病院に行ったのだけど、特に異常がない。でも痛いんだからしっかり見てほしいと頼んだらしいのです。祖母はかなり強情な性格なので、すごく食いが下がったのでしょう。渋々お医者さんも了承し、ビニール手袋を付け替えたらしいのです。すると、上あごを両手でガッと掴まれて、すごく揺らされたのだと。そして、入れ歯が取れてしまったらしいのです。

僕は、このエピソードを祖母から聞いて感心してしまいました。しっかりした状況説明と、文面では表せないテンションの抑揚とジェスチャーとが組み合わさり、ものすごくしっかりしたエピソードトークをかまされてしまったのです。歳も80を超えているのに、話が上手い祖母を尊敬しています。

エピソードトークを上手く話せるような元気な80歳になるため、祖母を見習おうと思います。今度、一緒に100歳体操という祖母が欠かさず行っている地域の体操に同行してみようかな。エピソードトークになるかもしれないし。元気も出そうだし。

⑧「折りたたみ日傘に挑戦！」 インターン生 平手 陸翔

今回は私が最近購入して感動しているものを皆さんにも知っていただきたく、折りたたみ日傘について書こうと決めました。季節は夏に差し掛かり、気温は簡単に30度を超えるようになりました。私は通学の際、最寄り駅から大学までの約20分間を毎日歩いて登校していますが、その道は道というより山と表現する方が正しいのではないと思うほどの勾配で、昔から登校ではなく、登山と呼ばれていました。そんな山道ですので、春先でも大学に着く頃には汗が滴り落ちるほどでしたが、それが夏ともなると一度途中で休憩を挟まないことには登りきることができません。普段であれば帽子を被って日差し対策をすることで余計な体力の消耗を防ぐのですが、髪型をセットしている日は帽子を被ることができません。

そんな悩みを解決してくれたのが日傘でした。近年は日傘が女性のものという考え方はなくなり、日傘を取り扱う店舗では男女問わず使いやすいシックなデザインのもが多数取り揃えられていました。実際に使用してみると、これが今までの常識がひっくり返るほど快適で、いつも自分専用の日陰を持ち歩いているような気分になりました。

この文章を読んでくださった皆さんは是非一度日傘をお試しになってください！今年の夏はmy日陰と一緒に今までよりずっと快適な夏を過ごしましょう！



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 「ドメインの再定義」 コンサルタント 日野 慎太郎（中小企業診断士）



先日、家族で奈良健康ランドに行ってきました。近畿圏にお住まいの方は、「奈～良健康～ランド♪」という昔ながらのCMを一度はお聞きになったことがあると思います。私自身も、奈良健康ランドという名前と昔の古いCMのイメージが強く、高齢者向けの温泉施設かと思っていましたし、実際に以前は高齢者の方が良く利用される施設でした。しかし、現在は、子供向けの遊具施設が併設され、子供向けのイベントが頻繁に開催されており、利用者の半分以上は子供連れのファミリー層になっています。隣接する宿泊施設とのセット割引などもあり、ファミリー層にとっては泊まりの旅行としても十分に満喫できる施設に生まれ変わっていました。これは、「誰に」、「何を」、「どのように」サービスを提供するかという、ドメインの再定義を、非常に上手く、

実行された例かと思います。ドメインをどのように捉えるかで、経営の方向性、業績が全く違ってきます。ご存知の方も多いかと思いますが、自社のドメインについて、改めて、考えてみてはいかがでしょうか。

⑥ 「笑顔でいるから楽しくなる」ビジネスアナリスト 伊藤 侑加



先日、新しくオープンした飲食店に1人で訪れました。初めてのお店に入るのは、苦手ではありませんが、毎回少し緊張します。今回訪れたお店は、料理も美味しかったのですが、何よりお店の雰囲気が心地よくて満足しました。店員さんが接客してくれる時は、常にニコニコしていて、その笑顔がとても心地よく、また、お客様もみんな楽しそうで、店内が笑顔で溢れていました。お店の楽しい雰囲気が私にも伝わり、私も何となく楽しい気持ちになりました。

家に帰ってから、なぜ、周りの楽しそうな雰囲気で、私も楽しい気持ちになれたのかが気になり、調べてみると「ミラーニューロン」という細胞が原因のようでした。

これは、他人の行動や表情を見ると、自分も同じように感じる神経細胞だそうです。実際に、周りの笑顔から、自分も楽しく過ごせたので納得しました。また、笑顔と楽しい気持ちの関係性としては、楽しいから笑顔になるのではなく、笑顔でいることにより、ドーパミン系の神経細胞が刺激され、楽しい気持ちにさせてくれるそうです。今回は飲食店の体験でしたが、職場でも家庭でも、笑顔を意識し、今度は私が周囲に好影響を与えられる存在になりたいと思います。

⑦ 「信頼関係の構築と維持」 ビジネスアナリスト 秋定 皇輝



先日、信頼関係についての動画が流れてきたので見ていました。これまで、信頼関係は築くのにには時間がかかる一方、崩れるのはすぐに崩れるという意識は持っていました。その動画でも同様に述べられていたのですが、加えて信頼関係を築く際のポイントと信頼関係を続ける際のポイントが述べられていました。信頼関係は共通点があれば築き始めやすいが、信頼関係を続けるには適切な距離感が大切であり、近すぎると互いの嫌なところが見えるため尊敬だけでお付き合いできる距離感を維持することが大切と述べられていました。

信頼関係を築くポイントは意識することはあったものの、維持する際のポイントについては、意識がなかったため、築く際と同様に注意を払いたいと思いました。

⑧ 「成果を出せるチーム」 ビジネスアナリスト 谷 七音（中小企業診断士）



「心理的安全性」という言葉をご存じでしょうか。心理的安全性とは、「組織の中で自分の考えを安心して発言できる状態」を言います。安全性が低い職場では、上司や同僚に素直に質問ができなかったり、周囲に助けを求めることができなかったり、ミスを隠したりするなど、モチベーションの低下や離職、生産性の低下など、企業の成長を妨げる原因になります。

以上のことから成果を出すチームを作る上で、心理的安全性を高めることはとても重要であると言えます。

安全性を高める方法を調べると、相談や質問を歓迎することや、上司から話す機会を増やすことなど、マネジメント側のアプローチが多く出てきます。しかし、チーム全体の雰囲気づくりでは、マネージャーだけでなく各メンバーがこの重要性を理解し、チーム全体で取り組むことがとても大切だと感じます。

⑤ 「夏」 ビジネスアナリスト 社内愛里

夏の日差しは苦手ですが、好物の夏野菜がたくさん食べられるのでなんだか毎年楽しみにしてしまいます。この前アジア人の友だちに「日本に行くならいつ頃がいいの？」と聞かれました。「せっかくだから春に来たら桜も見られるし観光地を巡るのにもちょうどいいんじゃない、常夏に住むあなたには日本の冬は寒すぎるかもね」と話したところ「春ってどんな感じ？」と聞かれました。これをきっかけに、日本には四つも季節があって、それも単なる気温の違いだけでなく、周りの景色、旬の食べ物、服装、イベントまでそれぞれ楽しめることは贅沢だと思うようになりました。日本に生まれて当たり前前に過ごしていると、また灼熱の夏がやってくるのか…と憂鬱に思っていますが、これは贅沢させてもらっているなあと、捉え方を変えると気持ちが全く異なってくるものですね。日頃の移動中などせかせか考え事をするのも効率的ではありますが、空の青みや木々の緑が濃くなっていったり、陽が落ちるのが遅くなったり、など景色を楽しみながら歩くのも良いかもしれません。



⑥ 「誕生日を迎えて」 営業事務 吉川鈴夏

私事ですが6月に誕生日を迎えました。年齢を重ねるごとに日々の生活や仕事に追われ、時間が経つのが一層早く感じられるようになります。そんな忙しい日常の中でも、ありがたいことに友人たちに誕生日を祝ってもらいました。昔のように頻繁に会うことは難しくなりましたが、誕生日が近づくと集まろうと声を掛けてくれたり、会えなくてもお祝いのメッセージをくれたりと、変わらずに繋がっていることは、心の支えになっています。このような友情に感謝し、これからも友人たちを大切にしていきたいと思った27歳の誕生日でした！

写真は高校時代から10年以上お祝いしてくれているメンバーがサプライズで出してくれたケーキです！



⑦ 「友人の行動から気づいたこと」 営業事務 造田 朋夏

6月は誕生月ということで友人や会社の同僚からおめでとうという言葉をもらい、いつも以上に楽しい1ヶ月となりました。その中で嬉しい出来事があったのですが、しばらく連絡を取っていなかった学生時代の友人からも連絡をもらい、久しぶりにご飯に行こう！と数年ぶりに会う予定を立てることができました。私はこれまでにしばらく連絡を取らない期間が空いてしまうと、用事がないのに連絡すると迷惑かな、と考えてしまうことがあったのですが、友人からの連絡は想像以上に嬉しいものなのだと気づきました。環境の変化などから年々会う友人が固定化されてしまっていたのですが、今でも交流のある友人に感謝しながら、これからは誕生日や何かのタイミングをきっかけに私も積極的に連絡を取っていきたいと感じました。



⑧ 「アルバイト先の友人」 営業事務 市位 桃花

大学時代のアルバイト先の先輩がご結婚され、結婚式で流す動画を撮影するというので約3年ぶりにアルバイト先だった枚方にある店舗に集結しました。

今でも全員に「シフトまだー？」と連絡をくれる店長や当時、ご飯の心配をしてくれていたパートの方々にも会うことができました。ただ顔を見せただけなのにととても嬉しそうに迎えていただけ、今も気に掛けて下さる人たちがたくさんいるんだと改めて感じました。アルバイト仲間とは当時からとても仲が良く、今でも連絡を取り合っているからか、久しぶりだという感覚がなく、3年前のいつもに戻ったような心地の良い空間でした。

こんな風に思えるのはきっと一緒にいた時間が濃かったからなんだろうね～という話になり、なんだかとても誇らしく思えました。この人たちをこれからも大切にしていきたいと改めて思えた出来事でした。

当時の私に会えるなら、数あるアルバイト先候補からそこを選んだ私に「センスいいよ」と伝えたいです ^^



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 「その深い溝を越えられるか」コンサルタント 杉本 貴弘（中小企業診断士）



先日、Apple が新デバイスの Apple Vision Pro を発表しました。VR 元年と言われた 2016 年から、8 年も経ってからの発売です。VR は日本では仮想現実と呼ばれたりもしますが、巷でよく見るシミュレーションゴルフ等も VR と言えるでしょう。2016 年が VR 元年と呼ばれる理由は、2016 年に一般的に手の届く価格で HMD（ゴーグル型のディスプレイ）が多く発売されたからです。代表的なものは Oculus Rift や HTC Vive、SONY からは PlayStation VR が発売され、新し物好きがこぞって手を出しました。かく言う私も Oculus Rift の予約開始時には、深夜に海外のサイトにアクセスし、慣れない英語に苦戦しながら注文したのを覚えています。数ヶ月後に製品が届き、早速 HMD を装着、いざ夢の仮想現実の世界へ！と、意気込んだのも最初の 1・2 回程度。相性が悪かったのか、すぐに目に疲れを感じてしまい、10 回も起動せずに私の VR 体験は終わってしまいました。その後、VR が世間一般に普及したかと言うと皆様をご存知の通りです。

新しい技術や製品が広く普及するには超える必要のある深い溝（キャズム）が存在します。ここではキャズム理論や前提となるイノベーター理論についての詳しい説明は割愛しますが、溝（キャズム）は製品普及過程におけるアーリーアダプター（初期採用者）とアーリーマジョリティ（前期追随者）の間に存在し、この溝を乗り越えることが成功の鍵とされています。現段階では、VR はキャズムを超えたとは言えないでしょう。

しかし、巨大企業である Apple がこの市場に参入して来ました。今後、VR はキャズムを越えられるか注目ですね！

⑥ 「業務の進め方」ビジネスアナリスト 橋本 大治



一重に業務と言っても重みや難しさが異なります。得手不得手や経験の差によっても進むスピードや出来栄にも差が生まれますよね。業務の難易度を考える上で指標となるのがカツモデルです。これは業務に求められるスキルを指しており、コンセプチュアル・スキルが経営方針の決定等、抽象的で難易度が高いタスクだと考えられており、テクニカル・スキルは業務スキルやパソコンスキル等、具体性が高く

経営層

管理層

監督層

一般社員



一般社員にも求められる分野となっております。業務は表の 3 つに分類されますが取り組み方によっては同じ業務であっても分類が変わるのではないかと考えています。

例えば、「売上を上げる」という作業はコンセプチュアル・スキルですが「営業を行って新規顧客を獲得する」と行動を因数分解すると具体性が増します。更に「営業の際に使用する提案資料を作成する」、「提案資料を上司と一緒に作成する」、「上司の指示に従って提案資料をまとめる」「営業代行を利用する」等、プロセスを細分化し、自身だけでなく周りの協力を受け、具体性を高めていくとテクニカル・スキルに近づいていき業務の難易度も変わります。

自分で業務を対応可能な水準に調整する。部下が業務を対応可能な水準に調整してあげる。これを意識するとより、業務が進み、自信にも繋がるのではないのでしょうか。時には社外を頼ることがあっても良いと思います。

弊社のようなコンサルタントも目的の実現に向けてどんどんご活用いただくのが良いのではないのでしょうか。困難な業務に挑む時や部下の進捗が悪い時は業務を具体化・細分化することを意識してみてください。

⑦ 和歌山 NEWS 「和歌山の企業と歴史 パート 1」

橋本です！夏の風物詩と言えば皆様は何を思い浮かべますか？

そうですね、蚊取線香です！異論は認めません。冗談はさておき、蚊取線香の発祥は和歌山県だとかご存じでしたか？蚊取線香は 100 年以上の歴史を持っており、今尚、親しまれています。

この他にも和歌山には大きな可能性を秘めた企業様や全国の生活を支える企業様がたくさんいらっしゃいます。

今後も様々な形で和歌山支店の活動だけでなく、和歌山の企業様や和歌山の豆知識等も紹介していきます！「自社を紹介してほしい！」「和歌山のこれを知ってくれ！」等、ありましたら是非、橋本に教えてください！

