

FLAGSHIP MANAGEMENT

NEWS LETTER

2025

8

vol.100

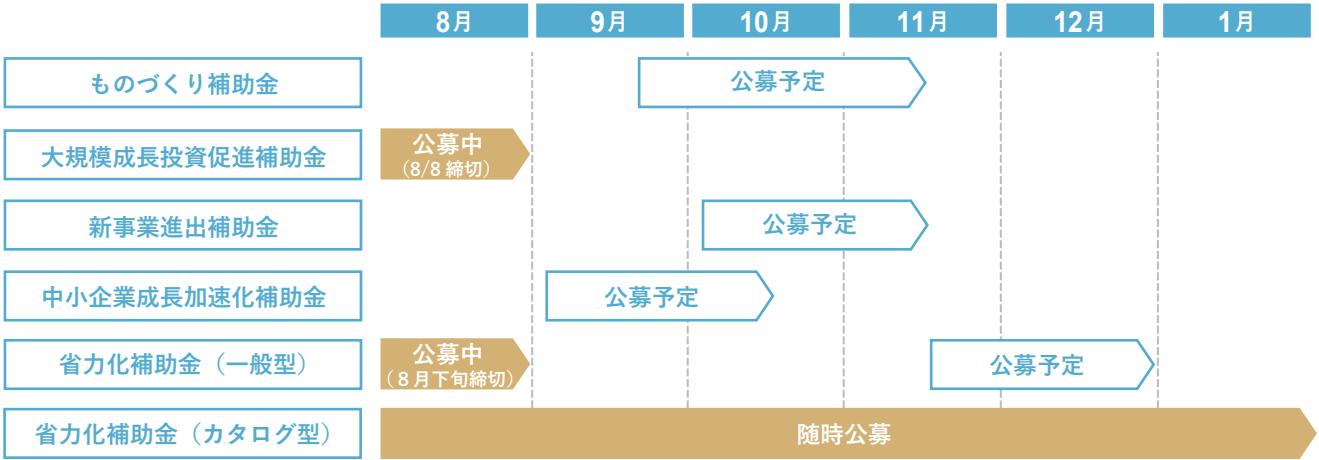


CONTENTS

- ✔ 主な補助金と公募スケジュール
- ✔ 自治体の補助金公募情報
- ✔ 継続的な成長へ ～組織を動かすリーダーシップ～
- ✔ 今日も視界良好

主な補助金と公募スケジュール

補助金を活用し設備投資をする際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。



内容		補助上限	補助率
ものづくり補助金	革新的な製品・サービス等の開発に必要な設備投資等を支援	2,500 万円（製品・サービス高付加価値化枠）、 3,000 万円（グローバル枠）	1/2 ～ 2/3
大規模成長投資促進補助金	10 億円以上の大規模投資と積極的な賃上げを支援	50 億円	1/3 ※最低投資額：10 億円
新事業進出補助金	既存事業とは異なる新市場・高付加価値産業への新規参入にかかる設備投資等を支援	7,000 万円	1/2 ※補助金額下限：750 万円
中小企業成長加速化補助金	売上高 100 億円超を目指すための工場増設、設備投資など大規模な投資を支援	5 億円	1/2 ※最低投資額：1 億円
省力化補助金（一般型）	個別の現場の設備や事業内容に合わせたオーダーメイド型の省力化投資を支援	8,000 万円	1/3 ～ 2/3
省力化補助金（カタログ型）	人手不足解消に効果がある汎用製品の設備投資を支援	1,000 万円	1/2

※スケジュールは当社予測を含みます。また、各公募情報は 2025 年 7 月 24 日時点の情報のため、公募開始時に変更となる可能性がございます。

自治体の補助金公募情報

補助金を活用した設備投資をご検討の際は、お気軽にお問い合わせください。

神奈川県 | 中小企業生産性向上促進事業費補助金

生産性向上や業務プロセスの改善等に繋がる設備投資を支援

補助上限 500 万円 補助率 1/2～2/3 締切 8 月 29 日



2025 年 8 月まで
公募予定

公募中
締切間近

東京都 | 事業環境変化に対応した経営基盤強化事業

経営基盤の強化に向けた既存事業の「深化」または「発展」に取り組む設備投資を支援

補助上限 800 万円 補助率 2/3



2026 年 3 月まで
公募予定

公募中

※スケジュールは当社予測を含みます。各公募情報は 2025 年 7 月 24 日時点の情報のため、公募開始時に変更となる可能性がございます。

リーダーシップは経営者の方から中間管理職の方、後輩が出来た立場など、あらゆる人が直面する悩みのひとつですね。リーダーシップについては非常にたくさんの書籍や考え方が存在しており、リーダー像の分類から組織の成長段階に応じた適正など本稿でご紹介するにはあまりにもたくさんの理論があります。

そこで本稿ではカーネギーさんが論じている **リーダーシップの源泉となる基礎的な5つの性質**をご紹介します。

皆さんが軸として持たれているリーダーシップのうち、どこに該当するのか、もしくはリーダーシップで悩まれている方はどの要素が足りていないのか考えてみると、新たな成長のきっかけとなるかもしれません。

対人心理学から読み解く5つのリーダーシップ

カーネギーさんは人に影響を与える力のことを社会的勢力と呼んでおり、それは以下の5つに分けられます。それぞれの要素がリーダーシップに繋がり、組織に対して様々な影響を与えます。

① 強制勢力

力で無理やり人を動かす際に発生する影響力のことを指し、暴力や罵倒、降格処分など負の感情に作用することで人を突き動かす性質を持っています。

② 報酬勢力

自身に対して、求める結果を与えてくれるという期待感が作用して人を動かす性質のものです。例えば、社長や自身を評価する直属の上司などがこれに当たります。立場的な側面が強い考え方となります。

③ 正当勢力

指示や命令を出している人物の正当性を判断して人が動かされる性質の社会的勢力です。例えば、チームリーダーの権限内の業務指示などがこれに当たります。一方で指示内容が正当ではないと判断されると従う人が減ったり不満の元となります。

④ 準拠勢力

これは個人の感性に基づいて尊敬している人や好意を示している人の指示に従うという側面が影響しています。立場に関係なく、人柄や関係性がより重要になる要素です。

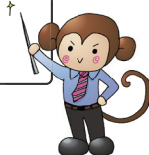
⑤ 専門勢力

自分自身が知らないことや未熟なことに対して知識や技術を持った人の意見に従うという考え方です。準拠勢力（尊敬など）や正当勢力（立場の正当性）と混同しやすい要素ですが他の2つは役職や立場、人間関係など能力に依存した要素が強くなります。

今回は人が従うリーダーシップの分類としてカーネギーさんが提唱した5つの要素をご紹介しました。

自分自身が持っているもの、持っていないもの。会社の状態を鑑みて不必要なものの必要になってくるものなど、振り返ってみると新たな発見があるかもしれません。

どれが正しいではなく、時代や会社の状態に合わせて見直してみましょう。
リーダーシップで壁にぶつかった時に新たな気づきを与えてくれるかもしれません。



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 事業再生（債権カット）
人事制度・研修 事業承継支援 補助金申請
計画認定支援

お問い合わせ



FLAGSHIP MANAGEMENT
株式会社フラッグシップ経営

☎ 0120-34-8776 ✉ info@flagship-keiei.co.jp

ホームページは
こちらから



コンさる君の 今日も視界良好

⑤ 「外部環境を言い訳にしない経営へ」 代表取締役 長尾 康行（中小企業診断士）

先日、ある金融機関で開催された経営相談会で、地元の中小企業経営者の皆さんとお話をする機会がありました。業種は製造業、小売、サービス業など多岐にわたりましたが、共通して感じたのは「外部環境の変化に悩まされている」という声の多さです。「仕入価格が上がって利益が出ない」「近所に大手チェーンができて客足が減った」「人件費の高騰で厳しい」などなど……。確かに、昨今の原材料費や人件費の上昇、消費者ニーズの多様化、デジタル化の進展など、中小企業を取り巻く環境はかつてないほど厳しさを増しています。



代表取締役 長尾 康行

しかし、相談対応を通じて私が強く感じたのは、「外部要因への不満は多く語られる一方で、“選ばれる工夫”や“お客様の声に耳を傾ける姿勢”が極めて少ない」ということです。

価格競争の話も多かったですが、多くの企業が競合に負けまいと「価格を下げる」ことで対応しようとしています。確かに目先の売上は確保できる場合もありますが、その方法は長続きしません。値下げは利益を圧迫し、やがてはサービスの質の低下や人材の流出にもつながります。価格競争に巻き込まれる最大の原因は、「価格以外で選ばれる理由がない」ことです。つまり、商品やサービスに「差別化された価値」が明確でないため、顧客は単純に「安いほう」を選んでしまうのです。

では、どうすれば価格競争から抜け出せるのでしょうか。「価格以外で選ばれる理由」をつくる必要がありますがそのためには「顧客ニーズの理解を深める」ことです。簡単に言えば「顧客をもっとよく知ること」です。誰が、なぜ、何に困っていて、どうなりたいのか。これを知るだけで、提供すべき価値の方向性が見えてきます。こうした日々の積み重ねが「お客様の本音」に近づく第一歩です。

こう考えると価格競争が激しいという外部環境は、顧客のニーズを聞き取れていないという内部環境の問題になります。外部環境はコントロールできず、内部環境はコントロールできるわけですから、結局は自分の会社に向き合っていないというのがこの類の話の結論になります。

「うちは大手みたいに広告費もないし、ブランド力もないから…」と嘆く前に、今すぐできることがあります。今日来たお客様に「どうして選んでくれたのか」聞いてみる。自社のこだわりを一行でもSNSに投稿してみる。こうした小さな行動の積み重ねが、「価格ではなく価値で選ばれる経営」への第一歩になります。

外部環境の変化に振り回されるのではなく、自ら価値を発信し、顧客との関係を深めていくこと。それこそが、中小企業が持つ最大の武器なのだと思います。

⑥ 「『一番簡単なビジネス』と話されているが実は、、、」 マネージャー 木戸 貴也（中小企業診断士）

先日お会いした経営者が、「お客様が困っていることを話してくれるから、それを解決しているだけです。これって一番簡単なビジネスなんです。」と非常に控えめにお話しされていました。

確かにお客様自身が困っていることを話されて、それを解決していくことが一番簡単だという話には、一見すると納得感があると感じました。しかし、その方のお話を伺えば伺うほど、「一番簡単＝楽な方法」ではないということ、誰でも再現できるものではないということが伝わってきました。



まず、お客様が困っていることを素直に話してくれるという状態自体が、偶然なものではなく、相手との信頼関係があり、「この人なら話してもいい」、「話す価値がある」と思ってもらえた結果です。日頃のお客様に対する姿勢、誠実さ、継続的な関係づくりに、高い専門性などが合わさって、初めて成り立つものです。また、お客様が話されることが、そのまま本質的なお客様の課題であるとは限りません。多くの場合、表面的な問題の背景には様々な真因が潜んでいることがあります。

そのため、「お客様が困りごとを話してくれたこと」は過去からの関係性の到着地点であり、更に関係性を前に進めるための出発地点でもあります。これをどのように捉え、どのように考え、どのように解決に導くかが、「一番簡単なビジネス」の本質だと言えます。

お客様の課題を正しく理解し、的確に応えるには、豊富な経験に裏打ちされた判断力や課題の本質を見抜く分析力、そして最後までやりきる実行力が重要です。「一番簡単」を言い換えるならば、「簡単に見えるほどやり抜いた人」の話なのかもしれません。

⑤ 「野原ひろしもびっくり！ グランズレメディ」 ビジネスアナリスト 橋本 大治

最近、非常に暑い日が続いていますがもうすぐ台風が来る時期になり、今度はジメジメします。橋本は汗をかきやすいので夏になると靴の中がすぐに蒸れてしまい、ニオイが気になりだします。

皆さん、アニメのクレヨンしんちゃんに出てくる野原ひろしはご存じでしょうか。

野原ひろしは仕事終わりの足が臭く、家族から避けられる描写が多くなっていますが社会人になってからはアニメの状況が笑い話ではなくなってきました。私は実家で暮らしていますが妹からは帰った途端に足にリセッシュをかけられ、風呂に入るまでリビングに入るなどと言われる日もありました。この記事を読まれている方の中にも同様の扱いを受けた方や気になる方がいるのではないかと思います。しかし、安心してください。この製品を使えば足のニオイとはおさらばできます。

本日で紹介するのがタイトルにもある【グランズレメディ】です。ご存じの方もいらっしゃるかもしれませんが製品の効果は橋本の足が保証します。この製品は靴の中に振りかけておくだけでニオイが本当に激減します。これから特にニオイが気になる季節になりますので是非、お悩みの方は騙されたと思って使ってみてください。



⑥ 「夏の思い出、"クラッシュシンバル"」 ビジネスアナリスト 鮫島 加奈

夏の暑さがつらい時期ですが、肌で感じるこの暑さから、学生時代の夏の思い出がふと蘇ることがあります。当時高校生だった私は吹奏楽部に所属しており、夏の吹奏楽コンクールに向けて毎日課題曲の練習に励んでいました。私が担当していたのは打楽器で、毎回新しい楽譜をもらうたびに、奏法の異なるさまざまな打楽器を演奏できることを楽しみにしていました。

その中でも、夏のコンクールで私が担当したのは「合わせシンバル」でした。シンバルは、直径 40 センチほどの薄い金属の円盤に持ち手の革を通してある楽器で、革に手を通して握り、左のシンバルに右手のシンバルをこすり合わせて音を出します。重さもあり、初めのうちは良い音を鳴らすのがとても難しく、毎日 1,000 回以上叩いて筋力をつけながら、安定した音を出せるよう練習していました。クラシック音楽の演奏では出番が少なく、本番中に居眠りをして顧問の先生に注意されることもありましたが、それも今では良い思い出です。

そんな私には少しオタク気質なところがあり、当時、さまざまな打楽器のカタログを集めて保管していました。その中に、日本で初めてシンバルを製造した「小出（こいで）」というメーカーのカタログもありました。カタログを眺めながら、自分が使っている楽器がどんな素材で、どのように作られているのかを調べるのが習慣でした。当時は、まだ YouTube などの動画サイトが学業や仕事での調べ物に一般的に活用される時代ではなく、シンバルの製造工程を知る機会もほとんどありませんでした。先日、金属加工業のお客様の補助金申請をご支援していた際、ふと「小出のシンバルは、どうやって作られているのだろう？」という疑問が浮かび、YouTube で検索してみたところ、製品開発のストーリーや製造工程を紹介する動画に出会いました。金属加工に関するキーワードを知っていたことで、知りたい情報にたどり着くことができ、長年に渡る疑問の答えを見つけることができ、とても感動しました。「知りたい」という気持ちを持ち続けていれば、いつかその答えにたどり着けるのだと実感した出来事でした。



⑦ 「季節を味わう、“桃狩り”という贅沢な時間」 ビジネスアナリスト 田邊 綿華奈

私は「〇〇狩り」と名のつく体験が大好きで、その理由は3つ。

①季節を五感で楽しめる。②旬の味覚を“自分の手でもいで、その場で味わう”という特別な体験ができる。③そして何より、生産者さんのこだわりや丁寧な仕事を間近で感じられることに魅力を感じているからです。

そして7月初め、岡山県の「桃茂実苑（ともみえん）」で桃狩りを楽しんできました。

この園にお邪魔するのは今回が2回目。今回は「日川白鳳（ひかわはくほう）」という品種を狩らせてもらいました。案内して下さったのは、明るく元気な桃農家さんたち。若い方も多く、にぎやかで楽しい雰囲気の中、もぎ方のコツも丁寧に教えていただきました。

果物狩りの面白いところは、園によって栽培方法が違ったりすること、品種によって木の高さや収穫の時期がまったく違うこと、“個性”があるということ、実際に見て、触れて、体験を通して学べるのが魅力です。そして、何より感動したのは、もぎたての桃の水々しさと甘さ。ひと口食べた瞬間に広がる果汁と香り。スーパーで買う桃とは比べものにならないほどの新鮮さで、まさに別物でした。

農家さんの人柄もあたたかくて、「またこの人の桃を食べたいな」と思えるような体験に。やっぱり、“顔が見える生産者”の存在って、味にも記憶にも深く残るものですね。日々の仕事では、どうしても“効率”や“成果”に目が向きがちですが、こうして手間ひまかけて育てられたものに触れると、「人の想いや背景を知ることの大切さ」を改めて感じさせられます。季節の移ろいを五感で味わえるという意味でも、とても贅沢な時間でした。また違う季節には、違う果物を“もぎに”行きたいと思います。



⑤「機械展示会に行ってきました」 ビジネスアナリスト 平石 優希

先日インテックス大阪で行われた「どてらい市」へ訪問しました。工作機械や周辺機器、工具などが展示してあり、自由に見て周れる展示会です。前職でも参加させていただきましたが、今回も多くの方が来場されており大盛況のようでした。

会場では、色んなメーカーの最新機種を間近で見ることができました！加工機に測定機、工具などメーカーによって推しポイントや強みが異なるモノを同じ場所で見えて周れる機会は多くないので、ワクワクしました。（歩き疲れて帰宅後はクタクタでした・・・汗）

どのメーカーも、とても丁寧に製品の説明をして下さったので、最近の機械のトレンドがよく分かりました。やはり自動化や省人化に興味を持たれている方が増えており、5軸制御のマシニングセンタや複合旋盤を見ている方が多いなと印象を受けました。各事業者様で、省人化を取り入れようとしている傾向にあることが感じ取れます。

補助金申請の支援業務に従事するにあたり、お客様がご検討されている機械を知るというのはとても重要だと思っています。日常のネットショッピングでも、写真やカタログではイメージが付きにくい時があるかと思います。実際に見て疑問を専門の方に聞く重要さがよく分かった1日となりました。



⑥「自己紹介」 ビジネスアナリスト 湊 光基

皆様はじめまして。7月より入社いたしました湊と申します。

前職では、ITツールやPC等サポートサービスを提供する会社で営業職として勤務しておりました。

現在は主に補助金や経営改善のサポートに関する業務を担当させていただいております。ITツールや業務改善に関する内容でしたら、前職の経験でお手伝いできることもあるかと思っておりますので、お困りごとや気になることがあれば是非、お気軽にお声がけください。

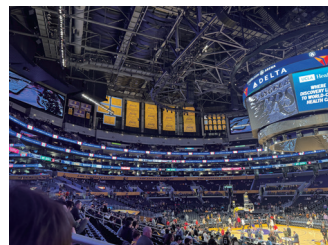
今回はニュースレター初登場ですので、自己紹介をさせていただきます。

三重県の御浜町という人口8,000人弱の小さな町出身です。母方の祖父母が営むみかん畑に囲まれて、目の前は海、後ろは山という超田舎で18歳まで過ごしました。実家が小さな会社を経営しており、また、身の周りでも農家や経営者が多い環境であつたので、漠然とそんな人たちの役に立ちたいという想いで、経営コンサルタントという職を目指しました。世の中小企業の皆様のお役に立ち、喜んでいただける存在となるよう、精進してまいります。

趣味は、音楽鑑賞、スポーツ観戦（バスケットボール、サッカー、格闘技、モータースポーツと幅広）、スニーカー・腕時計収集（物価高で最近は鑑賞メインに、、、泣）など。

写真は、2年前にロサンゼルスで現地観戦したNBAの会場です。

一生に一度は現地でNBA観戦がしたい！ロサンゼルス・レイカーズに所属する日本人、八村塁選手を応援したい！と意気揚々、観戦したのですがこの日、八村選手はケガで欠場していたのでした。。。(見に行ったこと自体は、人生の中でも最高の体験でした！！また行きたい！！)



⑦「自己紹介」 ビジネスアナリスト 土屋 結衣

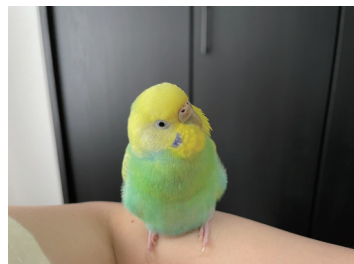
はじめまして。7月に入社いたしました土屋と申します。

大学卒業後はプラスチックメーカーに勤め、営業マンとして関東や九州など、日本各地を走り回っておりました。その後、陶磁器やアート雑貨の企画・製造と小売を行う会社に転職し、法人のお客様の窓口などを担当していました。

自分自身が中小企業で勤めていたこと、お取引などを通じて様々な中小企業との出会いがあった経験から、いつしか中小企業の経営支援に興味を持つようになりました。異業種からの転身となりますが、現在は補助金の申請支援を中心に日々業務に取り組み、学びを深めています。クライアントの皆様に様々な価値をご提供できるよう、努力を積み重ねて参りますので、どうぞよろしくお願いいたします。

前職の影響が強いのですが、焼き物をはじめとした工芸品や民芸品、芸術作品などの人の手で作られたものがとても好きで、美術館や博物館によく赴きます。また、自身も幼いころから絵を描くことが好きで、最近は小さなギャラリーでひっそりと作品展示を行ったりもしていました。

プライベートでは、セキセイインコ（名前：あずき）を飼っており、毎日癒しをもらっています。鳥類に限らず動物が大好きで、旅行をするときに必ずひとつは動物園か水族館に行くことがいつしかマイルールになっています。



➤「猫検定はじめてみました」 営業事務 吉川 鈴夏

最近、「猫検定」なるものを知りました。きっかけは、うちの猫ちゃんが少し体調を崩してしまい、熱中症のような症状が出たときのこと。慌ててネットで原因や対処法、熱中症対策などを調べていたときに「猫検定」という言葉を見つけました。気になって公式サイトを見てみると、猫に関する知識を幅広く学べる検定とのことで、猫の生態や行動の意味、病気やケア方法はもちろん、歴史や文化、さらには猫に関する法律やマナーまで学べるという、想像以上に奥深い内容で驚きました。



猫のことをもっと知りたい！と思い、まずは初級編の公式テキストを購入しました。これまで猫の歴史や生態について詳しく勉強したことがなかったので、初めて知る内容も多いですが、勉強というより猫との暮らしがもっと楽しくなる読み物という感じで、日々ちょっとずつ読み進めています。猫の何気ない仕草にも「もしかして、こういう意味だったのかも？」と気づくことが増え、ますます猫ちゃんが愛おしく、毎日の暮らしが楽しくなっています！今はまだ勉強中ですが、近いうちに検定にもチャレンジしてみようと思っています。

ちなみに、猫だけでなく「いぬ検定」という犬向けの検定もあるそうで、犬派の方はこちらもぜひチェックしてみてください！さらに、「ペットオーナー検定」や「ペット検定」など、災害への備えやマナーに関する知識を学べる検定もあるみたいです。動物たちは言葉を読まない分、私たちがちゃんと理解してあげることが大切なんだと改めて実感しました。検定をきっかけに、もっと優しく寄り添える飼い主になれたらうれしいなと思います (=^・^=)

➤「大阪グルメ EXPO2025」 営業事務 造田 朋夏

先月に引き続き関西万博やブルーインパルスの飛行が話題となっている大阪ですが、先日「大阪グルメ EXPO2025」に行ってきました。以前より様々な場所でグルメフェスが開催されていることは知っており興味はあったのですが、人の多さや屋外で開催されるものが多いことからなかなか足を踏み入れることができませんでした。



大阪グルメ EXPO2025 の大きな魅力は冷房の効いた屋内座席が約 1,000 席あること、座席からモバイルオーダーで注文し、商品が出来次第スマートフォンで呼び出しされるため長い列に並ぶ必要がないことであり、フードフェス初心者の方にはとても挑戦しやすい環境でした。

通常出店店舗に加えて期間限定店舗を合わせると 30 以上の出店があり様々な種類のフードを楽しむこと以外にも、定期的に常設ステージにてイベントが開催されていることから盛り上がった雰囲気を感じました。また、会場内には案内スタッフの方が多くいらっしゃり、見回りや声かけをしてくださるため初めてでもスムーズに楽しむことができました。

大阪グルメ EXPO2025 は関西万博と同じく 10 月 13 日まで大阪城公園にて開催されています。まだまだ暑い季節が続きますが、大阪を訪れた際はぜひ快適なフードフェスをお楽しみください。

➤「大はまり中のアサイーボール」 営業事務 市位 桃花

去年から巷で流行っているアサイーボールですが、皆様はご存じでしょうか？南米のアマゾンが原産で、ブルーベリーのように小さくて紫色の果実がアサイーです。アサイーにはポリフェノールや食物繊維、鉄分が豊富に含まれており、「スーパーフード」の一つとして知られています。



冷凍したアサイーとバナナやブルーベリーを混ぜ合わせてスムージー状にし、その上にバナナやイチゴ、ブルーベリー、グラノーラを乗せ、はちみつなどをかけたものがアサイーボールです。

去年の夏頃から私の Instagram で見かけることが多くなり、興味を持っていたものの、初めて食べたのは肌寒い 11 月の始めでした。当初の私はアサイーが冷たいものだとは知らず、冬の始まりに食べたため、店内で食べているのに凍えるほど寒く、美味しいよりも寒いが勝ってしまい、そこまでの感動はありませんでした。

今年に入って温かくなった頃、とてつもなくフルーツが食べたくなり、アサイーボールに再度挑戦してみたところ、本当に美味しくてあっという間になくなってしまいました。

そこからアサイーボールに大はまりし、2 週間に一度くらいのペースで食べています（毎日食べたいのですが、普通に高いので控えています）。

いろんな種類のアサイーボールがありますが、個人的に好きなのはアサイーがもったりしていて、冷凍ではない生のバナナ、イチゴ、ブルーベリーとカリカリのグラノーラが使用され、はちみつがかかっているシンプルなものです。

冷たいアサイーボールなら体を気遣いつつ、アサイーを食べたい欲を満たすことができます！皆様も是非、お試しあれ (^ ^)!

➤「見過ごしがちな大切な時間」 経理・総務 松野 あやか

「親孝行とは、緊急度は低いが重要度が高いもの」。これは、弊社代表から以前聞いた言葉です。日々の仕事に追われる中で、つい後回しにしていまいがちな「家族への感謝」を、改めて大切にしたいと感じています。

私自身、よく面倒を見てくれた祖父はすでに他界し、祖母は現在、危険な状態で病院に入院しています。そんな状況の中で、限られた時間をどう使うか考え、できる限り祖母に会いに行くようにしています。

もちろん、医師や看護師のように命を救うことはできません。しかし、私にも「今できること」はあると信じています。祖母に「暑い？」と声をかけると、かすかにうなづく様子を見て、病棟の暑さをどう和らげられるかを自宅で考え、小型扇風機を持ち込んだり、ひんやりシートで体を拭いたりしました。最初に比べ、少し表情が穏やかになったように感じています。

以前のように外食へ連れて行くことはもうできませんが、今の環境でも私にできることはたくさんあると感じています。考えることをやめた瞬間に全てが止まってしまいます。だからこそ、「今」に集中し、ひとつひとつできることを積み重ねていきたいと思っています。

今回の「おばあちゃん孝行」を通じて、仕事でもプライベートでも「関わる人を笑顔にしたい」という気持ちが一層強くなりました。皆さまも、ぜひ「緊急ではないが重要なこと」を意識し、大切な人との時間を大事にいただければ幸いです。



➤「すでに夏本番の暑さですが」 インターン生 平手 陸翔

今年、暑いですね。本当に。皆さんは体調いかがでしょうか。これだけ暑いですから、命を救うためと思ってクーラーを惜しまずにつけて、可能な限りこまめに水分補給をして、お体ご自愛ください。

この不快なほどの暑さから、どこか懐かしい気分を感じる出来事がありました。7月の初旬の出勤前に駅から会社まで歩いているときのことでした。

最高気温は30度を超え、湿度も非常に高いものの、出勤前で朝が早かったために少しだけ涼しさもありました。そんなときに、ふと「小学生のときの夏休みのプール開放に行く道の途中」を思い出しました。皆さんはプール開放や近所の市民プールに行ったご経験やそのときの記憶はありますか。真夏の蒸暑さを感じながらも、これから入れるプールを想像しているので、少しだけ涼しさを感じるような感覚が、ふとした瞬間に脳裏をよぎったのです。

そこから小学生の頃、特に低学年の頃の夏休みを思い起こしてみると、朝は6時半に起きて、地域のラジオ体操に行ってスタンプをもらっていました。（たまに起きられなかったときは、7時前になんとか目覚めて、滑り込みでスタンプだけをもらうなんてこともありました。）日中はプール開放があれば、学校に行き、なければ友達と外で走り回るか家でゲームをしていました。週末は地域のソフトボールチームに入っていたので、その練習をしていました。

地域の人々の温もりに触れながら、体を一杯動かして生活していた小学生の夏休みは今考えると、非常に子どもらしく健康的な生活だったように思います。最近は生活リズムを崩してしまうことも多く、運動不足にもなっているため、まずは少しずつ生活リズムを整え、日常生活に運動を取り入れていきたいと思っています。

➤「ロジカルシンキング」 インターン生 刀禰 一輝

私は最近「ロジカルシンキング」というものを鍛えるべく、日々意識して過ごしています。ロジカルシンキングとは簡単に言うと「複雑な物事のと真ん中に通っている因果関係を見抜く」ことだと考えています。

身近な一例を紹介します。ふと「あのレストラン美味しそうだな」と思ったときに、「なぜ私はあのレストランのような店を美味しそうだと感じるのか」と考えてみました。そのレストランはピザがどうやら美味しいようで、ピザが好きな私は「ピザが自慢のレストランに目がない」という仮説を立ててみました。

1店だけではわからないので、美味しそうだと感じるレストランを複数見つけて再度考えてみると、どうやら私はピザ以外にカルボナーラなども美味しそうだと感じるようです。そこで仮説を変え、「チーズが強調されている写真等が使用されているレストランに目がない」で再挑戦しました。すると、レストランに限らず、チーズケーキやチーズバーガーも美味しそうだと感じるようになり、「私はチーズと名の付く商品が大きく宣伝されているものを美味しそうだと感じる」という仮説がもっとも確からしいという結論に至りました。特にチーズが大好物だという認識はなかったため、新しい発見だな、と自己完結しました。レストランという固定的な思考からの脱却、潜在的な認識の発掘など、この思考一つでも新しい発見があり、楽しく感じます。

私はまだまだ「ロジカルシンキング初心者」ではありますが、このような思考を歩きながらなんとなく繰り返すことをひそかな趣味としています。



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

