

FLAGSHIP MANAGEMENT

NEWS LETTER

2025

9

vol.101

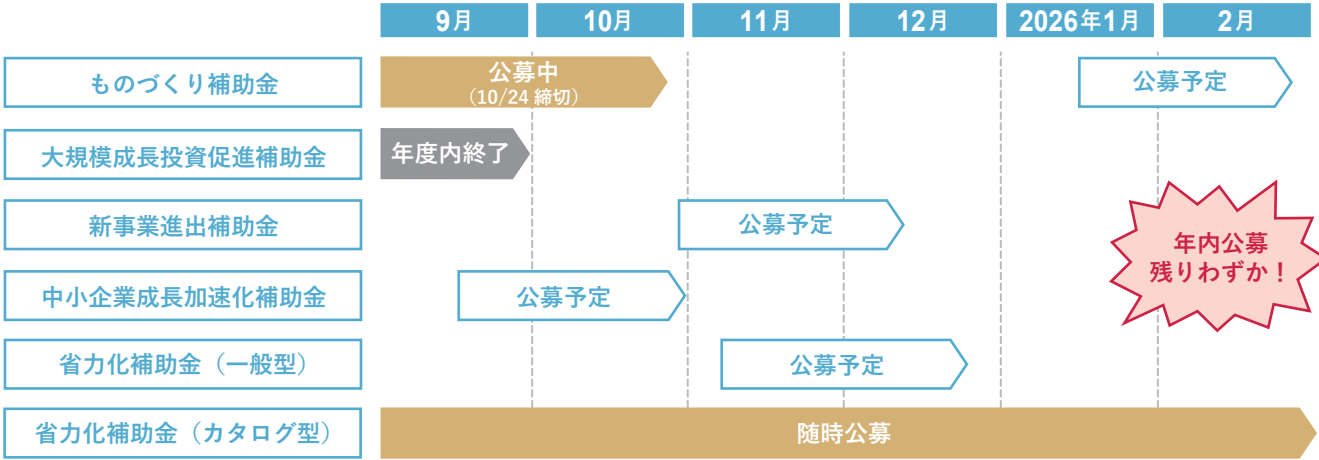


CONTENTS

- ✔ 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 ～経営の因数分解～
- ✔ 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8月22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

予算情報が出次第、来年度の補助金情報をお伝えいたします。
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。

東京都 | 事業環境変化に対応した経営基盤強化事業

公募中

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

残りの公募スケジュール 第4回 11月14日 第6回 3月13日
第5回 1月14日



2026年3月まで
公募予定

※スケジュールは当社予測を含みます。各公募情報は2025年8月22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。

『因数分解』と聞くと中学校の数学で耳にしたのが最後だという人もいますが物事を考える上で因数分解は非常に有用です。特に経営資源や外部環境など、判断を行う上での要素が多岐にわたる経営においては因数分解をすることで状況を可能な限り、詳細かつ具体的に捉えることが重要です。

おさらいしておくと、**因数分解とは1つの事象を構成する要素（因数）に分解していく考え方のこと**です。12 という数字は $2 \times 2 \times 3$ で構成されており、このように細かく分解するという考え方が経営や日常でも役立ちます。経営における因数分解について、いくつか例を挙げさせていただきますので是非、自社の因数分解も行ってみてください。

因数分解の例

$$60 = 2 \times 2 \times 3 \times 5$$

✓ 利益の因数分解

ニュースレターでも何度かご紹介させていただきましたが、まずは利益の因数分解から初めてみましょう。

【利益＝売上－費用】の簡単な分解としては左の通りですが、更に【売上＝単価 × 数量】や【費用＝固定費＋変動費】に分解することが可能です。突き詰めていくと単価や費用も仕訳科目や場合によっては見積書など、更に詳細を確認していくことも可能です。修繕費や雑費、通信費は見返してみると意外と改善余地があるかもしれません。

✓ 経営資源の因数分解

次は事業の因数分解です。定量的な分析もさることながら定性的な分析にも因数分解は役立ちます。

その上で分解の仕方を覚えておく必要がありますのでいくつかご紹介させていただきます。

事業の分析と言われると SWOT 分析を思い浮かべる方が多いと思います。とは言え、SWOT 分析と言われても行おうとすると困る方は多いのではないのでしょうか。

内部環境（強み・弱み）を例にとって因数分解すると【内部環境（強み・弱み）＝人・モノ・金・情報】に分解出来ます。この際、本当に強いのか弱いのかについては 3C 分析、4P 分析などのフレームワークを用いて検討してみましょう。

また、こちらの因数分解もメッシュを細かくすることで、【加工精度の高さ】が強みだと認識していたが実は【加工精度＝段取り × 加工工程】のうち、段取り工程の丁寧さが自社の強みだったなど、競争力の強化に繋がる新たな発見があるかもしれません。

✓ 顧客の因数分解

次は自社以外の因数分解です。売上を上げるためには顧客をしっかりと把握することが重要ですが、例えば最終購入日（Recency）、購入頻度（Frequency）、購入金額（Monetary）の指標を取り、顧客をランク分け（RFM 分析）することで【顧客＝大口客＋中口客＋小口客】や【顧客＝常連客＋準常連＋一見客】のような分解も出来るようになります。

この視点に利益率なども合わせることでどの既存顧客にアプローチすべきか、今後はどのような新規顧客を狙って展開すべきかが見えてくるかもしれません。

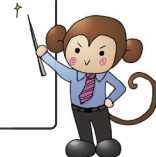
✓ まとめ

社会は様々なもので構成されていますがうまく分解することで効率的な経営を行うことが可能になります。

今回ご紹介したものの他にも様々な因数分解の方法が存在しますので是非、自社の因数分解を行ってみてください。

改善のためにはまずは
現状分析が大切です！

現状分析を正しく行うためには
因数分解を行ってみましょう。



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 「成功は正しい」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

日本には「出る杭は打たれる」という言葉があります。謙虚さや調和を重んじる文化の中で、突出した成功は時に嫉妬の対象となったり、「欲深い」と否定的に捉えられたりすることがあります。

私はそのような他人から妬まれるような成功者ではないですが、成功は恥じるべきものではなく、むしろ「正しいこと」だと信じています。むしろ、成功への意欲を失い「無欲」を美德とする態度は、人生の成長を妨げかねないと考えています。



代表取締役 長尾 康行

では、どうしたら成功するのか。過去の偉人や財を成した人たちにに関する文献などに目を通すと、成功は、ただ運が良かったり、才能があったりするだけで手に入るものではないことが分かります。成功の裏側には必ず「努力」「自己研鑽」「勇気」があります。誰もが寝ている時間に勉強したり、遊んでいる時間を削ってスキルを磨いたり、失敗を繰り返しながらも諦めずに挑戦し続けたりする日々の積み重ねが、やがて花を咲かせます。



また、成功を目指して努力することは、自分自身の成長だけでなく、周囲にも良い影響を与えます。経済的な成功を収めれば、新たな雇用を生み出すこともできます。成功することで家族のみならず、周りの人々の生活を豊かにすることもできます。

成功を目指して努力すること、あるいはそう考えることは、閉塞感のある日本では難しいことなのかもしれません。

しかし、1度しかない人生をより良いものにするには人生の目標を設定し、成功を目指して生きたいものです。仮に目標に到達しなかったとしても、それを目指している日々が美しく、尊い姿だと思います。私も年齢的に人生の後半に差し掛かってきましたので、自分にとっての成功とは何かを改めて見つめ直したいと思います。

⑥ 「組織は経営者よりも早く走れない」 マネージャー 木戸 貴也 (中小企業診断士)

経営改善や事業承継のご支援の中で、経営改善や事業承継が思うように進まないことは良くあります。理由は様々ですが、その1つに「組織は経営者よりも早く走れない」ことが起因しているケースがあります。経営計画や年度計画を立案したり、ミッション・ビジョン・バリュー (M V V) を策定したりしても経営者が先頭に立ち、行動と成果で示さなければ、組織全体が同じ方向へ力強く進むことはできません。経営者が現状維持に甘んじている場合、過去の成功体験に縛られている場合、どれだけ役員や社員に成長や挑戦、成果を求めても、空虚な号令に終わってしまうでしょう。



特に経営改善の現場では、経営者自身が変わらないといけない、今までのやり方を変えなければ赤字が解消できない、資金繰りが苦しいまま、ということを理解される、または話されることはありますが、行動が変わっているケースは多くありません。ご面談している際は、話し相手がいて、前向きな気持ちになったとしても、日々の業務に追われる状況に戻ると中々、変われない気持ちも良く分かります。

しかし、経営者が変わらなければ、組織は変わりません。その場合は、経営者を替えなければなりません。結局のところ、組織の限界は仕組みとか社員の能力ではなく、経営者の器によって決まります。

経営者が成長を止めれば、組織は停滞し、逆に経営者が学び続け、挑戦し続ける限り、組織はその経営者の背中を追い、成長を続けることができるものです。「組織は経営者よりも早く走れない」ということは、制約の言葉だけではなく、経営者次第で組織をいくらでも飛躍させられる可能性をもつ考え方とも言えます。

⑤ 「誕生日のパラドックス」 ビジネスアナリスト 橋本 大治

誕生日のパラドックスとは平たく言うと「誕生日が一緒の人って結構いるよね」というお話です。確率の計算をすると23人いれば50%の確率で誕生日が同じ人がいるそうです。中学や高校の30人程度のクラスであれば誕生日が同じという人達がいっても実はそこまで珍しいことではないということです。実際に私が大学に入学した際に学部のクラス分けがあり、同じ誕生日の人がいました。

何故、こんな話をはじめたかと言うとバケットリスト（死ぬまでにしたいことを書き出すリスト）の中に「100人の誕生日を祝う」と記載したことから始まります。多くの人と接し、多くの人々の幸せな瞬間に触れたいと思いこの目標を設定しました。

高い目標のように感じていましたが実際、行ってみると2025年に入ってから8月18日時点で90人を既に超えていました。何年ぶりに連絡をとる人もいましたがラインでメッセージを送ると皆喜んでくれ、そこから思い出話などでしばらく話をする人やご飯に行く人もいました。その際に意外だったことは多くの人々が「誕生日を祝ってくれる人がとても少なくなって寂しかった」と言っていたことです。SNSが発達し、人と繋がりがやすくなった一方で関係性は希薄化しているのかもしれませんが。社内にも実は自分と同じ誕生日の人がいるかも！？弊社では社員の誕生日を祝う機会が設けられますが、そういった点が組織力の強化に繋がるのかもしれませんがね。



⑥ 「ファンキーな祖母の面影」 ビジネスアナリスト 鮫島 加奈

お盆にふと、5年前に亡くなった祖母のことを思い出すことがありました。祖母はとても料理が上手で、いつも家に遊びに行くと美味しい料理を準備して迎えてくれました。特に祖母の料理で一番好きだったのは、鶏肉のかしわ、椎茸、人参、こんにゃく、里芋、インゲン豆が入った筑前煮でした。大皿の和食器に盛りつけられた筑前煮には、一晩では決して食べきれない量だったので朝ごはんにするのが恒例になっていました。冷蔵庫に入れて冷やすとかしわの煮汁が固まって煮凝りができるのですが、筑前煮を温めずに煮凝りを熱々のご飯に載せて食べるのが最高のご馳走でした。

祖母の家には常にお菓子がタッパーの中に常備されており、目に良いからとプルーンをタッパーから取り出して、おやつに渡してくれました。亡くなった祖母は「うまいもんは宵のうちに食べ」という言葉が口癖でした。食べたいときにいつでも食べ物が手に入るわけではないと、当時戦争で食べ物がなく貧しい経験をした祖母は考えているようでした。

また、戦争で家族を無くして親戚の家に預けられていた経験から、祖母は大切な人とたくさんの食べ物に囲まれながら時間を過ごすことをとても大切にしていたようで、私も家族皆で一緒に食卓を囲める時間がとても幸せだなと感じました。

そんな祖母は当時小学生の頃に大流行した任天堂DSを孫よりも早く購入して、脳トレのゲームを楽しむほどとても好奇心が旺盛で、韓国ドラマが流行した際にはすぐに韓国語を習いに行き、ハングル文字を勉強していました。大好きな韓国の俳優さんのグッズを購入するために何度も韓国に飛び立ち、旅行をしていました。10年以上前から今でいう推し活を実践していた祖母の部屋には、韓国の俳優さんのスマイル写真が印刷されたクッションが飾られていました。とってもアグレッシブな祖母は生きている人に強烈なインパクトを残し、今も時々孫の記憶の中に現れるのでした。お盆に韓国でファンキーなお婆さんを見かけたら、それは私の祖母の亡霊かもしれません。



⑦ 「継続は力なりーそう思えるようになった理由」 ビジネスアナリスト 田邊 綿華奈

皆さんは、何か継続していることはありますか？

私はもともと「何かを続ける」ということがあまり得意ではなく、「継続は力なり」という言葉は、むしろ自分から最も遠い存在だと思っていました。そんな私ですが、気づけば2年間、毎週パーソナルジムに通い続けています。通い始めたきっかけは、8時間立ち仕事をしていて悩まされていた腰痛を改善したいという思いからでした。最初は自重のスクワットだけでもつらく、トレーニング後は膝が笑い、小鹿のようによろよると歩いていたのですが、今では自分の体重と同じ重量の付加をかけて筋トレするところまで成長することができました。続けられた理由を考えると、「自分の意志の強さ」ではなく、むしろ「仕組み」や「人の存在」に支えられていたことに気づきました。

- ・予約制で、毎週土曜9時に固定されていること
- ・前日と当日にリマインドの連絡をくれること
- ・当日キャンセル料100%という“逃げられない仕組み”があること
- ・トレーナーさんが毎回ポジティブな声をかけてくれること

こうした要素が合わさって、私にとっては「続けやすい環境」が自然とできていました。特に褒められることの影響力は絶大で、少しでも「できた」「変化があった」と言ってもらえると、「じゃあ、もうちょっと頑張ろうかな」と思えるようになりました。2年間続けた筋トレの効果として、最近よく言われるのは「体幹が強くなったね」という言葉です。

先日、ゴルフやバレーボールを久しぶりにする機会があったのですが、練習をしていないのに以前より格段にうまくなっていて、自分でも驚きました。まさに、「継続は力なり」ってこういうことかもしれないなと、やっと実感しています。「努力」や「意志の強さ」だけで継続するのは難しいですが、環境や仕組み、人との関係性が支えになることもある。そう考えたことで、これからも“自分に合った続け方”を探していきたいと思っています。



⑤ 「命をいただくことを教育する」 ビジネスアナリスト 平石 優希

我が家にも夏最大のイベントと言っても過言ではない、お盆休みが今年もやってきました。

小学2年生の長女は学校の授業はお休みですが、学童に通う日々が続いていました。大人の長期休み期間だけはずっと家族で過ごせるので大はしゃぎしていました。「普段行けない場所で特別な体験をする」をテーマに色んなところへ出かけました。



兵庫県のとある施設に立ち寄った話です。

我々は日頃、当たり前のように食事をします。肉や魚などの命をいただくのですが、人によっては好き嫌いや満腹で食事を残すこともあるでしょう。

立ち寄った施設では自分達で魚を釣り、自分達で魚の口から尾に向けて串を打ち、炭火で焼くという全ての工程を行います。魚を釣って焼く体験はできても、「自らの手で串を打つ」という行為は大人でも体験したことのない方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

初めて命をいただき、自分の食になるという過程を目の当たりにした我が子はとても驚いた様子でした。普段食べている食事も、命をいただいているという実体験を通した経験を与えることができ、親としては良かったと感じた休暇でした。

⑥ 「朝型の生活」 ビジネスアナリスト 湊 光基

入社して1か月が過ぎました。新たな環境、新たな職種で仕事を始めた私は、もう一つ、フラッグシップ経営に入社する少し前から、新しい習慣があります。

それは、「朝型の生活」を始めたことです。元々、超が付くほど夜型で、長期連休になると明け方まで眠らず、昼夜逆転。なんてこともあったのですが、心機一転して早寝早起きする生活に切り替えました。

理由は、以下の3つです。



- ① 夜型生活だと、やりたいことを積み残してズルズル夜更かしをしてしまう。
- ② 朝の時間は家族や友人も寝ており、誘惑も少なく自分の時間を取れること。
- ③ 家族が起きてくるまで、というタイムリミットが決まっているので集中が高まる。

特に、やろうやろうと思いつながらなんでも後回しにしてしまう自分には、夜は割り切って寝て、朝の限られた時間でやりたいことをする。というスタイルが意外とハマリ、有意義に時間を使えるようになりました。

32年間夜型生活をしてきた自分には絶対できる訳ない。新しい環境で忙しくなって、生活リズムが乱れるのでは、、、と心配していましたが、不思議とうまく時間が使えてやりたいことが出来ている実感があります。(もちろん家族の協力あってこそ！)

個人的に朝型生活を定着させるためには、無理に早起きせず寝る時間を確保することが大事だと思います。朝型にしたいけど、なかなか定着しないという方も、睡眠時間は削らず、早寝を心がけてみてはいかがでしょうか。

⑦ 「何もしない」をしよう ビジネスアナリスト 土屋 結衣

当社は夏期休暇として、8月9日から8月17日までお休みをいただきました。

9日間の「夏休み」に心が躍り、あれがしたい、ここに行ってみたい、と休暇前にはいろいろとリストアップしてみたりしていました。

しかし、いつしか「せっかくの休みだから、何かしなくては」という気持ちが先行して、9日間を予定で埋め尽くすことが目的になっていることに気がきました。これでは本当の意味での休みとは言えないと思い、180度方向転換。思い切って、なにも予定を入れない静かな連休を過ごすことにしました。

予定のない1日が始まると、必須のタスクこそないものの、「体がなまっているから、少し運動をしてみようかな」とか「新しい本を買って読みたいな」、「久しぶりに絵を描こう」といったように、自分の「今日、本当にしたいこと」に気の済むまで取り組むことができました。



スケジュール帳は空白だけれど、心は穏やかさとエネルギーで満たされて、とても有意義な9日間だったように思います。時間やタスクに追われる日々を過ごしていると、「何かをしている」「やるべきことがある」ことが正義のように思えてきますが、たまにはそんな日常から離れて自分の内面と向き合うことも大切だなと感じた夏休みでした。

➤「予定外だらけの淡路島ドライブ」 営業事務 吉川 鈴夏

お盆休みに淡路島へドライブに行ってきました。海沿いの道进行だけでも非日常を感じられ、気持ちがりフレッシュできました。

しかし、お盆シーズンの洗礼を受け、高速道路の渋滞に巻き込まれたり、お目当てのご飯屋さんが3時間待ちだったり・・・と計画通りに進まない旅の始まりでした。泣く泣くご飯屋さんは諦めて、急遽近くで見つけた和カフェに立ち寄りしました。計画外で入ったお店でしたが、注文したクロワッサンたい焼きとわらび餅のセットが想像以上に美味しく、結果的には大満足！予定外の出会ひも旅の楽しみのひとつだなあと改めて感じる事ができました。



夜はニジゲンノモリで開催されているアニメ「鬼滅の刃」とのコラボイベントのナイトウォークに参加しました。幻想的にライトアップされた森の中を歩きながら、アニメ世界に入り込んだかのようにストーリーが進んでいき、最初は友人と楽しみながら参加していました。しかし、予想以上に山登りがハードで、途中は暑さとしんどさが勝って、ストーリーそっちのけになった瞬間もありました(笑)。実際には映像を見る時間なども含めて約90分の山登りでしたが、それでもゴールした後は大きな達成感があり、普段なかなか経験できない良い思い出となりました。

今回の旅行は当初の計画通りに何一つ進みませんでした、思いがけない発見や体験があり、充実した一日となりました。次回は、今回訪れることができなかった場所にリベンジし、淡路島をもっと堪能したいと思います！

➤「懐かしい友人との再会」 営業事務 造田 朋夏

まだまだ暑い日が続いていますが、この夏は懐かしい友人たちとたくさん会うことのできた夏でした。たまに連絡は取り合っていたものの、なかなか会うきっかけがなかった高校時代の友人や、2年ほど集まっていなかった大学時代のグループでの集合など久しぶりの再会が重なり、とても楽しい時間を過ごすことができました。

普段は話の流れで「また会えたらいいね」と言って終わってしまうことが多かったのですが、今回は「すぐ会いたいから日程を決めよう」という一言がきっかけでスムーズに予定が決まり、実際に集まったことがとても印象的でした。



特に、大学時代のグループは社会人となって働く場所やスタイルも様々になり、なかなか予定が合わないだろうと思っていたにもかかわらず、当時と変わらない感覚ですぐに会うことができたことに驚きもありつつ、もっと早く誘っていれば良かったなとも感じました。

久しぶりの再会では当時私たちのブームでよく食べていたチーズタッカルビを囲みながら、近況報告から昔の思い出話まで話が尽きず、あっという間に時間が過ぎていきました。この貴重な時間は過去を共有できる友人がいることのありがたさを改めて実感したひとときとなりました。今回は残念ながら参加できなかった友人もいましたが、次こそ全員で集まろうとまたすぐに再会のきっかけを作ることができました。

➤「お盆の過ごし方」 営業事務 市位 桃花

毎年、お盆休みの2日間は父方、母方の祖父母の家に親戚が集まり、お墓参りの後にみんなで食事をしています。子どもころは当たり前だったので特に何も感じていませんでしたが、地元を離れた今は年々この日が楽しみになっています。

辺り一面が田んぼだらけの風景やご近所さんからスイカを7玉もいただくという田舎あるあるなど存分に地元を感じることができ、ゆっくり過ごすことができました。



毎年、お盆が近づくと両方の祖母から、何が食べたいのかリクエストを聞かれており、それが小さな悩みの種になっています。今日の夜、何を食べるのかも思いつかないのに2日分の食べたいものがパツと思いつくわけもなく、毎回一番食べたいものではない、ランキング5位ぐらいのものをリクエストしてしまっています(笑)

来年はきちんと本当に食べたいものを答えられるように「これが食べたい」と思ったときにメモに残しておこうと思います！

話は変わりますが、お墓参り26年目にして初めて墓石に彫刻された名前を読みました。これまでは景色として捉えており、名前として認識できていなかったのですが、なぜか今年は名前として認識することができ、新しい視点でお墓を参ることができました。

今年も家族や友人とたくさん出かけることができてとても充実したお盆お休みとなりました^^

写真は家族とカフェを楽しんだ滋賀県にあるラコリーナでの一枚です。

➤「仕事以外の場で深まる社員のつながり」 経理・総務 松野 あやか

弊社では「17時半退社宣言」という制度（いわゆるノー残業デー）を設けております。今年の3月に鮫島、5月に田邊が新たに入社し、入社オリエンテーションを通じての関わりはありましたが、日常業務では接点が少ない状況でした。そこで、田邊がグループLINEをつくってくれたことをきっかけに、17時半退社宣言を活用して定期的に集まる機会を設けることにしました。

第1回目は創作フレンチのお店で食事会を開催し、緊張しながらも楽しい時間を過ごしました。社内では普段使わないニックネームを決めたことで、距離が一気に縮まったように感じました。会話も弾み、笑顔の絶えない時間となりました。

第2回目は梅田阪急のビアガーデンにて開催し、田邊の誕生日をサプライズでお祝いするなど、仕事以外の場でも交流を深めています。こうした場を通して、入社間もない同年代の社員ともかかわることができ、互いの価値観を知り、エネルギーをもらえる貴重な時間となりました。「また来週からも頑張ろう！」と声を掛け合い、その日を前向きな気持ちで終えることができました。今後は、他の社員とも交流の機会を広げ、職場全体の活性化につなげていきたいと思っています。



➤「地域の繋がりの温もり」 インターン生 平手 陸翔

9月になりました。私は現在、大学4年生なので、8、9月が夏休み期間ということになっているのですが、子どもの頃からの体内時計といいますか、7月後半になるとなぜか夏休みの気分がして、9月になると後半が始まったなという気分になります。今年は卒業論文の作成に追われ、夏休みという心の余裕は今までよりも少ないですが、旅行など色々な経験をして、感受性を豊かにできるような期間にできたらと思います。

さて、ここからは私の地元のお話をさせていただきます。私は生まれてから引っ越した経験がなく、同じ場所に住み続けているのですが、その地元のお祭りで行われる「獅子舞」に毎年参加していました。正確な時期は覚えていませんが、小学校の低学年頃から15年近く続けています。

獅子舞に噛まれることは縁起が良く、噛まれた場所が良くなるということで、ご高齢の方は体の調子の悪い箇所を、お子さんは頭が良くなるように頭を噛むことで喜んでいただけられるので、非常にやりがいを感じて取り組んでいました。

しかし、先述のように私は大学4年生で、来年から就職で大阪を離れることになったため、今年が最後の参加でした。そのため、お世話になった方々へで挨拶をすると、ここまで続けてきたことや来年以降の社会人生活に向けての激励など、皆さんが本当に温かいお言葉をかけてくださって、ここまで続けてきて良かったと改めて感じました。

地域活動の縮小で、繋がりが希薄化している現代ですが、だからこそそのような繋がりを大切にしてこれからも生きていきたいです。

➤「コミュニティ・ビジネスと夢」 インターン生 刀禰 一輝

今回は私の興味分野の「コミュニティ・ビジネス」について好き放題話したいと思います。

コミュニティと聞くと、何を思い浮かべるでしょうか。ここでのコミュニティは、地域のつながりに近い意味です。人の顔が見える距離の空間ともいえます。コミュニティの先には、地域という要素で結ばれた人が必ずいます。

次に、ここでいうビジネスはどういう意味か。普通のビジネスは、利益を出して会社を大きくすることが目的であり評価軸です。まさにビッグになるための資本主義です。一方で、コミュニティ・ビジネスは、地域内の“暗いつぶやき”を問題として認識し、それを明るいアプローチで解決する「社会問題の解決」が何よりの目的であり評価軸です。ボランティアに似ています。

しかし、せっかく解決できても持続できなければもったいない。そこで、地域の規模に合った（身の丈に合った）スモールなビジネスを展開するのです。ここでは「どれだけ利益を出すか」はさほど重要ではなく、「社会問題を解決できるか」が重要です。解決し、感謝され、そのうえで活動が継続できるように、頑張った分の対価をしっかり頂く。ここにビジネスがあります。利益第一の資本主義ビジネスと、社会貢献第一のボランティアやNPO。その中間があってもいいじゃないか、というお話でした。

就活をしていると、「企業」と向き合うことになります。私はそのような企業第一主義が少し苦手に感じます。企業を自らのアイデンティティとして生きていくのは、合っていないなと。むしろ、同郷というコミュニティの中に自らのアイデンティティを作りたいな、と考えます。給与面、動くお金の規模感、そのような面では地域のコミュニティにいては大企業に敵わないかもしれません。しかし、それ以上に大事だと自分が思えるものをコツコツと積み上げ、自分の手が届く小さな地域の中でヒーローになりながら飯が食える。そんな将来が良いな、と思っています。



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

