

FLAGSHIP MANAGEMENT

NEWS LETTER

2025

10

vol.102

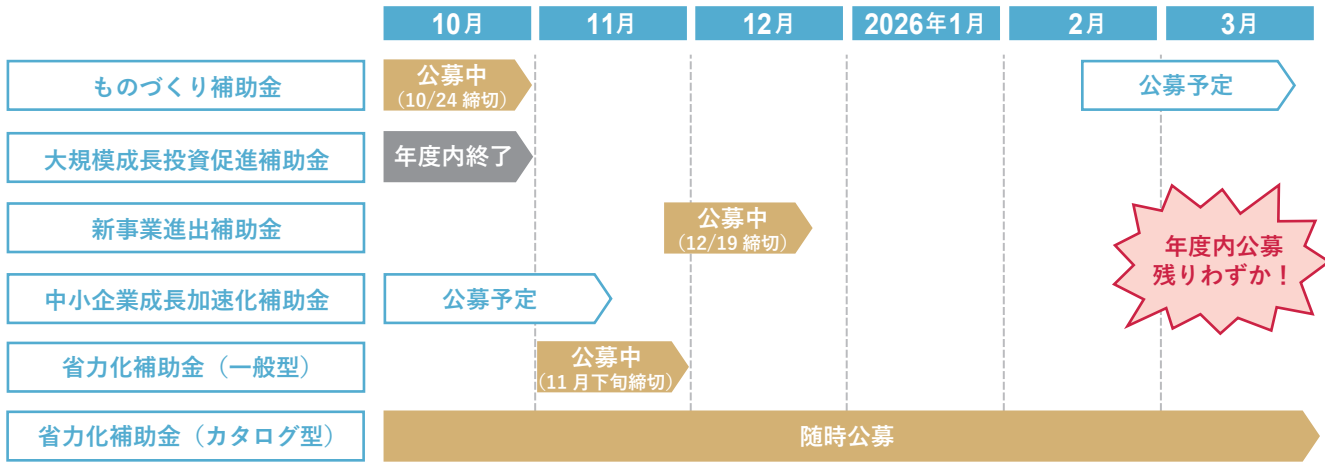


CONTENTS

- ✔ 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 ～人事・組織の『茶化』～
- ✔ 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 9 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 5 回 1 月 14 日
第 6 回 3 月 13 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 9 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。

最近、人事・組織に関する問題をよく耳にしますが実際にお伺いしているとその解決策は様々です。
「人手不足」という状態に対しても、特定の工程に従事出来る能力を持った人材が少ないのか、入社が少ないのか、離職が多いのか意外と問題を突き詰めていくと採用が解決策ではないケースもあります。

どんな問題も正しい解決策を見出すためにはまず現状を正しく整理する必要があります。
様々な切り口が存在しますが今回は【茶化（チャカ）】のご紹介です。

✓ 茶化とは

茶化という漢字は構成をカタカナに分解するとサハホ（茶）+イヒ（化）になります。
サハホイヒが人事の問題を考える上で重要な視点となります。

サ 採用

採用する人物像や能力、量、時期などの適格性を検討します。

ハ 配置

人員を適切な工程や役職に配置出来ているかなどを検討します。

ホ 報酬

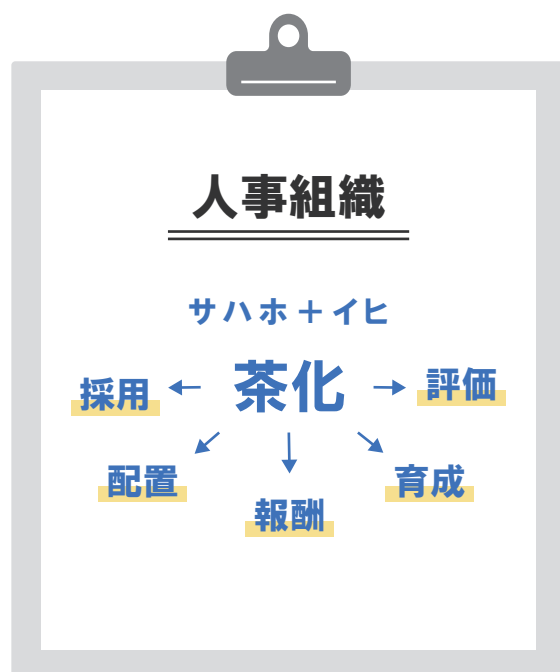
報酬がモチベーションの低下や離職に起因していないか。

イ 育成

現在の人員を育成出来ているか。

ヒ 評価

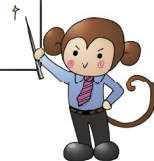
組織における活躍や価値、能力を適切に評価し、人事判断が出来ているか。



✓ まとめ

他にも様々なフレームワークがありますが自社が抱える人事・組織面の課題について、茶化の視点で整理してみるとより最適な改善策が発見されるかもしれません。

大きな問題もまずは
分解していくことが
大切ですね。



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

➤「近くを見るものは船酔いし、遠くを見るものは船酔いしない」 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。今年の夏も非常に暑かったですが、ようやく秋らしい季節になってきました。季節の変わり目ですので体調にはお気を付けください。

さて、本題ですがかつてソフトバンクグループの孫さんが「近くを見るものは船酔いし、遠くを見るものは船酔いしない」というようなことを言われていました。会社経営は激しい波に揺られ、風向きに翻弄され、時に嵐に見舞われることもありますので「船酔い」という言葉を選ばれたのでしょう。確かに船に乗れば多くの人が経験する「船酔い」こそ、目の前の数字やタスクばかりに囚われる経営者の姿と似ています。船酔いの原因は目で見ている景色と、身体を感じる揺れの情報が一致しないことにあります。

しかし、遠くの水平線をじっと見つめている人は不思議と船酔いをしません。この「遠くを見る」姿勢こそ経営者にとって最も重要な資質の一つだと言えます。毎日の売上、目の前のトラブル、短期的な目標などに焦点を当てていると、経営者は「船酔い」を起こします。些細な問題で一喜一憂し、不安に苛まれ、本来進むべき道を見失ってしまいます。

これは、社員一人ひとりも同じでビジョン（遠く）が見えない状態で、ただ目の前のタスクをこなすだけでは、仕事に意味を見出しにくくなります。目標達成が困難に思える時、「何のためにこの苦勞を？」という疑問がわき、モチベーションは低下します。目の前の小さな波に揺さぶられ、船全体が前に進む力を失ってしまう。これは、非常に危険な状態です。

経営者が作成し、掲げるビジョンや中期計画は単なるスローガンではなく、具体的な未来の風景です。顧客にどのような価値を届けたいのかを重ねることで、彼らは自分の仕事とそのビジョンにどう繋がっているかを理解し、主体的に動くようになります。

船長である経営者の役割はただ指示を出すことではなく、嵐の中でも目的地を指し示す羅針盤となり、「乗組員全員に進むべき方向」と伝えることです。

ビジョンや中期計画を作成したほうが良いというのはよく聞く話ですが、今回のテーマでもやはり社員の皆様に共有することが会社経営においては重要だという事です。



代表取締役 長尾 康行

➤「空、雨、傘」 マネージャー 木戸 貴也（中小企業診断士）

コンサルタントには様々な考え方がありますが、私が最も重視しているのは「事実を解釈ではなく、まず客観的に捉えること」です。解釈は人それぞれ異なり、同じ人でも立場や状況によって変化します。一人で完結する仕事であれば問題ありませんが、コンサルタントの業務は必ず他者との協働を伴います。クライアント、金融機関、弁護士や税理士といった関係士業など、多くのステークホルダーと調整を行いながら進めるため、共通認識として「事実」を押さえることが欠かせません。

もし解釈だけで議論すれば、お互いの主張が平行線をたどることも少なくありません。例えば、「市場縮小が原因だ」と「営業力不足が原因だ」と解釈だけで話せば議論は噛み合いません。まず事実を共通基盤とし、その上で解釈を重ねていくことで、相互理解が進み、合意形成につながります。

ただし、事実を整理するだけでは次の行動に結び付きません。重要なのは、事実を踏まえて解釈し、仮説を立て、具体的な行動へとつなげることです。コンサルティングの世界で知られる「空、雨、傘」という言葉は、この流れを端的に示しています。

「空が曇ってきた（事実）、雨が降りそうだ（解釈）、だから傘を持っていく（行動）」。

事実を正しく認識し、そこに解釈を加え、最後に行動に落とし込む。この三段階を踏むことが成果を導く鍵になります。ロジカルシンキングでも同様の考え方が強調されます。「So What?（だから何か）」「Why So?（なぜそうか）」という問いかけは、結論と根拠を明確にし、議論を整理するための手法です。為替のドル安円高という同じ事実があっても、輸出企業は「利益が圧迫される」と解釈しコスト削減に動く一方、輸入企業は「仕入コストが下がる」と解釈し調達拡大に踏み出すかもしれません。同じ事実でも立場によって解釈と行動は大きく変わるのです。

このことは、日常の会議や打ち合わせでも当てはまります。「製造ラインの稼働率が70%にとどまっている」という事実を共有した上で、「需要不足が原因」と解釈する人は販売強化を主張し、「生産計画の不備が原因」と考える人は生産体制の見直しを提案するでしょう。重要なのは、事実・解釈・行動を切り分け、まず事実を共通認識とすることです。そうすることで、解釈の違いは衝突ではなく建設的な意見交換となり、スムーズな意思決定につながります。

コンサルタントの役割は、事実を整理し、解釈を明確にし、行動へと橋渡しすることにあります。常に「事実」「解釈」「行動」を意識的に分けて考える習慣を持つことで、社内外のコミュニケーションは円滑になり、成果も確実に高まると考えています。



⑤ 「当たり前水準」 ビジネスアナリスト 橋本 大治

先日、経営についてお客様とお話ししていた際に「当たり前のことが出来ない人がいて困っている」というお話が出ました。挨拶やお礼と言った言葉遣いから椅子を並べる、ゴミを拾うなどが例に挙げりましたが問題となっている当人は「何故、そんなことをする必要があるのか。私の当たり前とは異なる。」と反論されたということです。確かに「会社の当たり前に合わせてないといけない理由は何か」と聞かれると回答が難しいケースもありますよね。



少しお話が変わりますが私には高校生の妹がおり、ピアスを開けたことが家族内で問題になっておりました。特に母と祖母が激怒していたのですが妹は「周りもしているのに何がダメなのか」という反応（校則では禁止されています）でした。母より、私に妹の指導が一任されました。その際に、兄としては校則で禁止されており、家族が止めているものに対して、オシャレや自由を優先するスタンス自体を問題視しており、今の妹の当たり前の基準となってしまうことを伝えました。「次は金髪に染めて、ゆくゆくは煙草を吸いだすのか。高校に入学した当初には金髪に染めるかどうかを案ずることになるとは夢にも思っていなかった。ピアスを開けた行為は周りからの印象をそこまで悪化させる行為だ。」と伝えると納得し、すぐに穴を塞いでいましたが会社でのモラル問題に対しても同じことが言えるのではないかと思います。社内で椅子を整えない人が取引先での打ち合わせ後に椅子を整えられるでしょうか。パソコンのデスクトップが整理出来ていない人がミスを起こさずに作業を出来るでしょうか。普段から意識する当たり前の水準を高めることが一見、直接は関係のなさそうな仕事の結果に繋がると私は考えています。

⑥ 「秋を感じるひとときとモンドリアンとの出会い」 ビジネスアナリスト 鮫島 加奈

少しずつ日が短くなり、夕方になると草むらから秋の虫の声が聞こえてくる季節になりました。

皆さんは、どんな瞬間に「秋が来たな」と感じますか？

私は最近、日中の暑さも落ち着いてきたので、夏の間は夜にしかできなかった散歩を朝夕の明るい時間に楽しむようになりました。散歩道には立派な銀杏並木があり、夏には青々としていた葉が、今は少しずつ黄色に色づいています。その帰り道にスーパーで新物の秋刀魚を見かけると、思わず大根おろしとポン酢を添えた食卓を想像し、栗ご飯も食べたいな…と頭の中は秋の味覚でいっぱいになりました。まさに“食欲の秋”です。



でも、私にとっての秋は“芸術の秋”でもあります。皆さんは、オランダの芸術家 ピート・モンドリアンをご存知でしょうか。彼は「本格的な抽象絵画を描いた最後の画家」と呼ばれています。

モンドリアンについての本を図書館で借りて読んでみると、彼の人生とともに作風が大きく変化していることを知りました。初期はゴッホのように温かみのある風景画を描いていたのに、晩年には赤・青・黄の原色と直線を用いた幾何学的な作品へと進化していきます。彼の言葉に「抽象的なものこそ最も自然足らしめんとする」という一節があり、芸術を通して自然を極限まで表現しようとしていたことがわかります。

その言葉をもっと理解したくて、私はインターネットでモンドリアンの作品を集め、制作年ごとに並べてみました。すると、時系列で眺めるだけで不思議な達成感があり、本で読んだエピソードと絵が重なって一層深く興味を持つことができました。芸術家の人生と作品がリンクする瞬間に立ち会えたようで、とても面白い体験でした。

それ以来、美術館の企画展にもよく足を運ぶようになりました。皆さんも、この秋は“新しい出会い”を探しに、美術館へ出かけてみるのはいかがでしょうか。

⑦ 「『これくらいできて当たり前』に潜む見えない努力」 ビジネスアナリスト 田邊 綿華奈

8月31日、ふらっと立ち寄った扇町公園では夏祭りが行われていました。屋台や子ども向けのブースが並び、大道芸のステージがありました。そこでパフォーマンスされていたのは、同年代の男性でした。

軽快なトークと本格的なパフォーマンスで観客を魅了していて、私もつい足を止めて見入ってしまいました。

最後のパフォーマンスの直前、その方がこう語っていました。

「今、あなたたちが見ているこの10秒は、10秒の練習でできるものではありません。たくさん練習してきたからこそ、今ここで“あなたに見せたい”と思って挑んでいます。」



正直、「ちょっとクサイセリフだな」と思ってしまった自分がいましたが、その言葉がずっと頭に残って離れませんでした。私たちは、見る側・受け取る側になると、「当たり前」を忘れてしまいがちです。仕事にしても、商品にしても、プライベートにしても、「完成された結果」だけを見て評価してしまうことがあります。けれどその10秒を作るために、どれだけの時間と練習、失敗と試行錯誤があったか、その人の言葉を通じて、改めて「見えない積み重ね」の価値に気づかされました。補助金の申請は1~2時間で提出が完了しますが、その裏には何日もかけたヒアリング・企業分析・文章作成といった下準備があります。また、ヒアリングの場で企業様が語ってくださる1~2時間の内容には、その時間では語り尽くせない、数十年、あるいは百年単位の軌跡と実績が詰まっています。私たちはその厚みを企業様と一緒に短い言葉や図に落とし込む役割を担っています。

大道芸人の言葉は、「見せるための努力をしてきた」ことを、勇気を持って観客に伝えたものでした。そして、その言葉の後のパフォーマンス成功は、誰もの心に響き、拍手喝采が巻き起こっていました。

「承認欲求」という言葉で片づけてしまうこともできますが、私はむしろ、「自分の努力をきちんと発信する力」こそ大切だと感じました。「結果だけを見て評価される」そんな日常の中で、見えない時間の価値を想像し、伝える力を持ち続けたいと思いました。

➤「娘が誕生日を迎えて」 ビジネスアナリスト 平石 優希

9月9日、娘が8歳の誕生日を迎えました。
つい最近小学校に入学したと思えば、いつの間にか2年生になっており時間が経つことがあつという間だと日々痛感します。

子供の成長が親を成長させるという言葉は有名です。
子供の成長に伴う日々の学びや挑戦は、親にとっても重要な自己成長の機会となります。
泣いたり反抗したりする子供に対して忍耐力や共感力を磨く経験は、職場でのコミュニケーションにも直結します。また、子供が新しいことに挑戦する姿に寄り添うことで、親は柔軟な思考や問題解決力を育み、仕事上の課題へのアプローチにも応用できるようになります。
心理学の研究でも、子育てを通じた親の認知・情緒的变化は、自己理解や意思決定力の向上につながることを示されています。
子供の成長を支える経験は、単なる家庭の出来事に留まらず、職場でのパフォーマンスやチーム力向上にも貢献する成長の機会と言えます。
これからも、子育てにも仕事にも全力で取り組みます！

P.S.

誕生日プレゼントは、新しいキックボードとリクエストがありました。早速公園で爆走していました。



➤「伝えることから始めよう」 ビジネスアナリスト 湊 光基

最近、朝夕の通勤時間で読書を行っています。電車に乗っている時間は15分程度と短いのですが、往復する間で毎日読んでいると大体の本は2～4週間くらいで1冊読み終わり、スキマ時間を使って十分に読書出来るなど改めて感じております。
ということで今回は、これまでに読んだ本の紹介シリーズとして、高田明氏の「伝えることから始めよう」をご紹介します。



まず、作者の高田明氏ですが皆さんご存じの通り、ジャパネットたかたの創業者です。本の序盤は、高田氏の生い立ちや、町のカメラ屋さんだったジャパネットたかたが通販会社として急成長していく紆余曲折の歴史が書かれていて、そのストーリーがとても面白かったです。特に、高田氏は「会社経営する上で具体的な目標は設定したことがない」そうで、その中でどのように事業拡大を実現したかという部分が非常に興味深い内容でした。

中盤から終盤にかけては、「伝える」ことに対する高田氏の考え方や哲学が語られています。普段の生活やビジネスの場で、周りの人たちとのより良い関係を築き、喜んでもらうための心構えや、ビジネスの場で活用できるテクニックが紹介されており、特に営業職などの、人とコミュニケーションをとる機会が多い方には、必ず役立つ本だと感じました。

と、ここまで書いてまいりましたが、ネタバレしすぎず、興味を持っていただけるように端的に「お伝え」するのは、とても難しいですね。もっと「伝える」力を磨いて、またこちらでご紹介できればと思います。次回を乞うご期待。

➤「人と人から生まれる記憶」 ビジネスアナリスト 土屋 結衣

少し前のお話になりますが、夫とほぼ同じタイミングで30歳を迎えました。
この瞬間をなにか形で記念に残したいという話をしていた時でした。
数年前からよく通っていたお店に個人経営の写真家さんが撮影イベントをされに来るとのこと。1枚のネガフィルム写真に25,000円…。決してお手ごろな価格ではありませんでしたが、きっといい思い出になるだろうと、撮影の予約をしました。

撮影当日は、普段ほとんど見ることのない二眼レフカメラを向けられ、はじめは少し緊張しましたが、写真家さんが優しく楽しく話しかけてくださり、自然と肩の力が抜けていきました。相手の良いところや自然体の表情をぐっと引き出すことのできる彼女の技術やお人柄に、私はとても感動しました。最近はスマホで自撮りやセルフタイマーでの撮影が手軽にできるようになっていますが、「撮られる人」と「撮る人」が存在する写真撮影は、双方の掛け合わせで様々なストーリーと記憶が生まれます。仕事柄、最先端のデジタル技術などの「人の手が必要ない設備やシステム」の話題に触れることも多いのですが、やはり「人と人だからこそできること」も大切にしていきたいと感じます。

写真の出来上がりワクワクしながら待つこと2カ月。先日やっと現像した写真を受け取ることができました。(こちらはデータ化された画像ですが、本物の写真はさらに濃く深い黒が印象的で、アナログ写真の素晴らしさは文字だけでお伝えすることができません！)

撮影日のほんの数日前にフラッグシップ経営への入社が決まり、誕生日を迎えたばかりでしたので、この写真を見返すたびに、採用通知をもらった時の喜びと、30代がスタートし心機一転頑張るぞ！と決心をした当時の自分の心情を鮮やかに思い出さるのと思っています。人生の大きな節目でも些細な日常でも、たまには「あえて人に」「あえてアナログで」撮ってもらうことで、その瞬間と記憶を残していきたいと思った体験談でした。



➤「言葉を越えて、笑顔でつながる台湾旅行」 営業事務 吉川 鈴夏

先月、友人と4人で台湾へ女子旅に行ってきました！友人の中に英語や少し中国語を話せる子がいましたが、他の私たちは英語が話せず少し不安もありました。台北市内の観光地を回ったのですが、私たちが日本人だとわかると店員さんが日本語で声をかけてくれたり、拙い中国語を話す私に「発音がきれい！」と褒めてくれたりと、言葉の壁を越えた温かい交流がありました。

また、街を歩いていると観光客の外国人の方から道を尋ねられることもありました。

なんとなく駅を探していることは理解できたので、指差しや身振りで案内すると、「Where are you from?」と聞かれ、「Japan!」と答えると、笑顔で「こんにちは～ありがとう～！」と日本語で返してくれて、とても嬉しかったです。まさか外国で道を聞かれるとは思っていませんでしたので、最初は少し緊張しましたが、別れるときには笑顔で手を振り合い、いい思い出の一つになりました。こうして少し歩み寄ってくれる姿勢に触れるたびに、安心したり嬉しくなったりして、人の温かさを感じました。私も普段、駅などで外国人の方に道を聞かれることがあるので、簡単な英語でもすぐに出せるようになって、少しでも歩み寄れるようになりたいなと思いました。

旅行中は、小籠包や火鍋、かき氷、ミルクティーなど、美味しい台湾ご飯もたくさん楽しみました！写真は、蛋餅（タンピン）という、クレープ生地のようなもちもち生地と卵を焼いた「台湾クレープ」とも呼ばれる台湾の伝統的な朝ごはんです。想像以上にもちもちで、朝から小籠包と一緒にペロリと平らげました！



➤「豪華で贅沢なかき氷」 営業事務 造田 朋夏

以前のニュースレターでもご紹介した福利厚生ランチ会制度を活用し、先日北浜の飲食店へ行ってきました。席についてメニューを開くと、まず目に飛び込んできたのが季節限定メニューの桃のかき氷で、思わずデザートに惹かれながらも一旦ランチメニューを注文しました。

しかし、どうしても魅力的な写真が忘れられず食後にみんなで桃のかき氷をシェアしました。数年前まではかき氷といえば屋台や家庭で作る粗めの氷に色のついたシロップをかけたシンプルなものというイメージがありましたが、最近では雪のようにふわふわの氷の上にフルーツの果肉がトッピングされたものも多く、見た目も華やかで豪華になっている印象があります。今回いただいたかき氷には桃が丸々1個使用されており、私が今まで食べてきた中で1番豪華で贅沢なかき氷でした。肝心の味も非常に美味しく、桃の甘さはもちろんのこと、紅茶風味のシロップがかかった氷がとても上品で感動しました。

これまでは、猛暑の中行列に並ぶことや、かき氷に数千円払うことにためらいがあり、なかなかお店で注文することはありませんでした。しかし、今回の体験を通じてそのイメージが大きく変わり、もっと早くこの感動を味わいたかったと感じました。何気ない経験が心を豊かにしてくれるという気づきに期待を込めて、これからも新しいものに目を向け、挑戦していきたいです。



➤「ワイヤー矯正開始から半年が経過しました！」 営業事務 市位 桃花

今年の3月から5月にかけて抜歯し、私の憎き前歯を引っ込めるためのスペースを確保してきました。

上顎は3月からワイヤー矯正がスタートし、下顎は6月からスタートしました。ワイヤーが両顎に装着されるまでに抜歯した歯は親知らずを含め6本です。ニュースレターで抜歯が怖すぎると弱音を吐いたり、ChatGPTに慰めてもらったりしながらですが、何とか痛がりの私がここまで乗り越えることができました！

装着してから3か月目ぐらいで目で見て分かるほどに歯が動き始め、久しぶりに会う友人には「綺麗に並んでるやん！」と言ってもらえるぐらいに歯並びに変化が出てきました。抜歯して空いたスペースが徐々に埋まっていくことや、通らなかったところに歯間ブラシが通るようになることに小さな喜びを感じています。

矯正を始める前は毎月のワイヤー交換の痛さが一番嫌なんだろうなと思っていましたが、実際は食事と歯磨きでした。

嫌ポイント①の食事はとにかく詰まります。特に前歯でかじる必要があるものは120%の確立で前歯のワイヤーに詰まるため、あらかじめ一口サイズに切り、奥歯に放り込むようにしています。切ることができないものは極力話さないようにして食べています。ほうれん草などの繊維質な食べ物は複雑に絡まるため、つまようじが必須アイテムです！

嫌ポイント②の歯磨きはトップレベルに面倒くさいです！！ワイヤーが付いているので、普通の歯ブラシにプラスでタフトブラシと歯間ブラシの3種類で磨く必要があります。少しでもさばると月一の歯磨きチェックですぐにばれてしまうので頑張るしかありません。

おまけの嫌ポイント③ですが、歯が動くことで歯と歯の間に小さな隙間ができたことで、まれに歯笛がなります。毎回ではないですが、私の意図に反して笛を吹いてしまうことがあるので、普通に恥ずかしいです（笑）特に「フィ」が危ないです。幸いなことに「フィ」から始まる言葉を使う機会が少ないことが救いです。

矯正終了まで残り2年6か月！まだまだ道のりは長いですが、今しか味わえない不便さをネタに楽しみながら過ごそうと思います。完成がどんな風になるのか楽しみで仕方ありません ^^



⑤「大阪・関西万博に行ってきました」 経理・総務 松野 あやか

9月6日、家族で万博に行ってきました。

パビリオンの事前予約、抽選にはすべて外れてしまったのですが、「せっかく近くで開催されているのだから雰囲気だけでも味わおう」と出かけることにしました。

お昼は天王寺で天ぷらをいただいてから会場へ。夢洲駅に到着したのは13時半頃で、東ゲートに並んでいる途中、父は早くも気力を失いかけていました（笑）。そんな中、母が準備してくれていた凍らせたお茶や汗拭きシート、軽食が大活躍し、改めて事前準備の大切さを実感しました。回れたのはマルタ・シンガポール・アラブのパビリオン。大屋根リングから見た夕日は本当にきれいでした。人が多かったので18時過ぎには帰ってしまいましたが、並びながら家族で仕事や最近の出来事を話したり、次の旅行先を相談したりと、たくさん笑い合えた時間がとても心に残っています。花火やドローンも見ずに帰った私たちを見たら「何しに行ったの?」と思われるかもしれませんが、その時間こそが後々の思い出になり、笑顔をくれるのだと感じました。今では2番目になってしまいましたが、私たちが行った9月6日は、当時の過去最多入場者数だったそうです。週明けにそのニュースを知り、母と「やっぱりね!でも良い記念になったね。」と笑い合いました。ちなみに、写真はかわいいと話題のしっぽと一緒に撮ったミャクミャクの後ろ姿です。



⑥「理想の年の重ね方」 インターン生 平手 陸翔

先日、コロナで中止になった修学旅行のリベンジのため、高校の同級生5人で、鹿児島県の屋久島に行ってきました。

屋久島の1番の観光スポットは、世界自然遺産の屋久杉天然林、中でも推定樹齢約7,200年の縄文杉です。標高約1,300mの深い森の中に位置している縄文杉は、標高約600mにある登山口から片道11km程の距離があり、登頂まで5時間、往復10時間を要することから、当日は朝6時から縄文杉トレッキングがスタートしました。

半分以上は足場が完全には舗装されていないトロツコ道でした。そんなトロツコ道を乗り越え、本格的な登山が始まり、両手を使わないと進めない岩場と、登山者のために設置された木の階段が交互に現れます。登山客に配慮されているはずの階段が滑りやすく、自分の歩幅よりも狭いため、体力を奪われました。

この辺りからは、大きな屋久杉や絶景が現れ、疲れ以上の感動がありました。

そして、11時頃、目的地である縄文杉に辿り着くことができました。縄文杉はそれまでに見たものとは一線を画するようなオーラを感じ、圧倒されるものがありました。

記念撮影と休憩を済ませた後の下山は心の余裕もあり、足取りが軽く、15時には登山口に帰ってくることができ、無事に縄文杉トレッキングをクリアすることができました。

これだけ体を使うアクティビティながら、道中ではたくさんの大人の方に出会いました。中には自分の祖父母に近いような世代の方もいらっしゃって驚きと同時に尊敬を感じました。自分もそんな年の重ね方ができたら幸せだなと思い、これまで遠ざけて続けてきた運動を生活の中に取り入れていこうと決意しました。

⑦「若者の発想?」 インターン生 刀禰 一輝

最近、大学院での研究や個人的な活動を通じて、自分よりも世代が上の、経験豊富な方々と議論させていただく機会が増えました。その中でよく「若者ならではの柔軟な発想が欲しい」という期待の言葉をいただきます。それは、自分自身の視点を見つめ直す、非常にありがたいきっかけになっています。

一方で、その期待にどう応えるべきか、常に思考を巡らせています。なぜなら、どのような発想も、その人が持つ知識や経験、すなわち「インプット」からしか生まれない、と私は考えているからです。人生経験の長さも、そこで得られる知見の質も、当然ながら上の世代の方々の方が圧倒的に豊かです。

では、私たち若者世代の価値はどこにあるのでしょうか。それは、「情報の新しさ」と、既存の枠組みに縛られない「思考の瞬発力」にあるのではないかと、というのが私の仮説です。

経験という名の「正解」をまだ知らないからこそ、新しい情報を臆することなく取り入れ、常識的には結びつかない要素同士を、瞬発力で掛け合わせてみることができる。これこそが、「若者の発想」と呼ばれる現象の本質ではないかと考えています。

だとすれば、真に新しい価値を創造するために最も効果的なアプローチは、世代間で役割を分けることではなく、互いの強みを掛け合わせることです。

経験豊富な世代が持つ、体系化された深い知見。これに、若者世代が持つ、新しい情報や固定観念にとらわれない視座を組み合わせる。この化学反応からこそ、誰も予測しなかったようなイノベーションが生まれるのではないのでしょうか。

「若者の発想」という言葉のその本質をこのように捉え直し、世代間の「共創」のきっかけとして活用できれば、より豊かで新しい未来を描けるのではないかと、私は考えています。



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

