

FLAGSHIP MANAGEMENT

NEWS LETTER

2025

11

vol.103

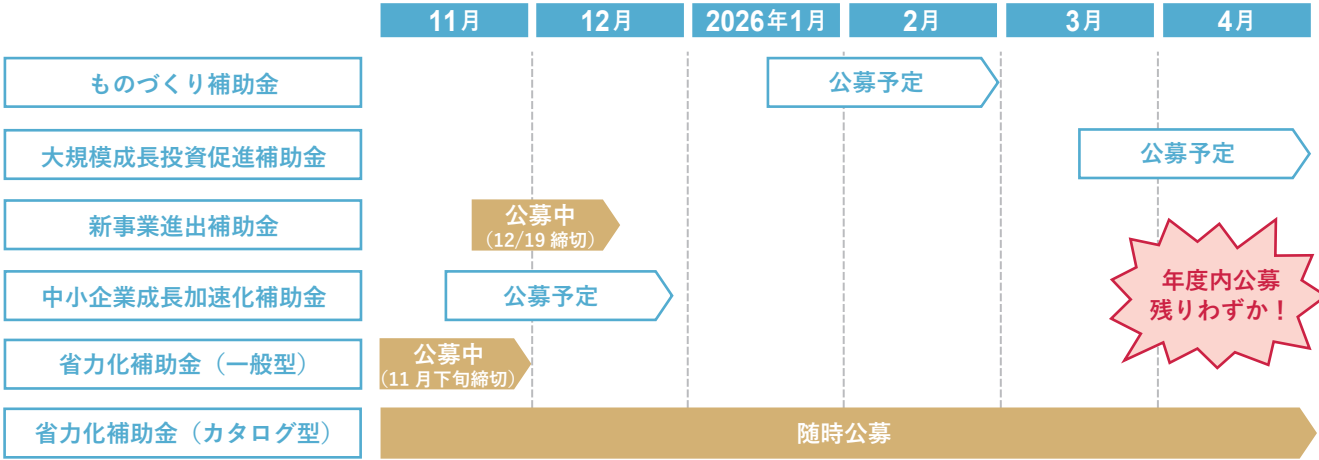


CONTENTS

- ✔ 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 ～指標の落とし穴～
- ✔ 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 10 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

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

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 5 回 1 月 14 日 第 6 回 3 月 13 日

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 10 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。

予算情報が出次第、来年度の補助金情報をお伝えしていきます。
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。



流動比率や自己資本比率、歩留まり、FL 比率等、企業運営にはさまざまな指標が存在しており、指標に一喜一憂することも多いでしょう。数字の目安を追いかけるとい意味では試算表で業績を追いかけてたり、従業員の無遅刻無欠席をカウントする、予算の達成率なども指標と言えるでしょう。指標を持つことは物事を進める上でとても重要です、ダイエットや貯金と言った日常生活においても指標（ゴールや目安）と期日を設定することが実行力を高める重要な要素となります。

しかし、指標ばかり注視していると大きな問題になることもあります。本日は指標の落とし穴について、ご紹介させていただきます。

✓ 経営における様々な指標

これまでも経営指標については、いくつか取り上げてきました。例えば下記のようなものになります。

流動比率：流動資産 ÷ 流動負債

およそ 1 年以内に現金化が見込まれる資産（流動資産）をおおよそ 1 年以内に支払う必要がある負債（流動負債）の何倍有しているか。100%を超えていない場合、資金ショートが危惧されます。

自己資本比率：純資産 ÷ 総資産

企業の安全性を示す指標で出資やこれまで蓄積した利益（純資産）で会社全体の資産（総資産）をどれだけカバー出来ているかという指標です。高くなるほど負債への依存が低いということで経営基盤が固いと評価されます。

✓ 指標の落とし穴

さて、本題の落とし穴についてです。今回は上記の流動比率を例に取って落とし穴をご紹介させていただきます。

流動比率は当然、高ければ高い程良いのですが高い理由の中に回収見込みのない貸付金や不良債権があった場合は資金繰りの安定性を判断するための指標が全く意味をなさなくなってしまいます。

また、流動比率は高いものの、資産も負債も金額が小さい場合は急激に悪化するリスクがあります。建設業などでは工事完工直後は現預金以外の科目が少なく、流動比率が高くても工事を受注した途端、未成工事支出金などの発生により流動比率が悪化すると同時に実際の立替資金も少なく、資金繰りが困窮しているというケースがあります。

✓ 落とし穴を回避するには

落とし穴を回避するためには何故、その数値になっているのか理由を確認することが重要です。ダイエットなどでも体重は減っているものの極度の食事制限で筋肉が落ち、脂肪はあまり減っていない場合では求めていた結果とは異なりますよね？

指標を確認する目的をしっかりと認識し、表面的な数字にとらわれずに行動を決定していくことが重要です。業績予算が努力していないのに外部環境により良かったということもありますよね。そこで油断すると次回以降が怖いのです。

✓ まとめ

「勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし」と言うように指標が良くない時は特に理由を追求し、良かった際は再現性を高めるために研究をしてみましょう。

指標は算出された数値そのものではなく、
何故そうなったかを読み解くことが
非常に重要です。



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「大の男が泣いた外耳炎、五日間の激痛を経て」 代表取締役 長尾 康行（中小企業診断士）

もともとストレスや過労が続くと、耳に影響が出やすい体質でした。過去には突発性難聴を経験するなど、耳は私の弱点の一つでしたが、それは突然やってきました。顔の半分を覆い尽くすような、耐え難い激痛です。それは、これまで経験したどんな痛みとも異なり、強烈な歯痛の最強クラスが顔面全体に響き渡るような、まさに地獄でした。大の男である私が、本当に涙がこぼれるほどの痛みで、横になるのも困難でした。

我慢の限界を超え、休日診療を行っている緊急病院に駆け込みました。診断は「外耳炎」。しかし、炎症は入り口だけでなく、鼓膜の近くまで深く達しており、かなり重症だとのこと。

この激痛の原因が、たかが「外耳炎」とは思えないほどでした。処方されたのは、炎症を抑えるための抗生物質と強力な痛み止めです。この二つを頼りに地獄のような五日間を過ごしました。痛み止めが効いている数時間だけが安息の時間で、薬が切れる瞬間が恐怖でした。夜は痛みで何度も目が覚め、まともに眠れませんでした。

しかし、抗生物質が効き始め五日間の苦闘の末、ようやく痛みが引き始めました。炎症が治まった後、耳の徹底的なメンテナンスを受けました。すると、以前から感じていた聞こえにくさが改善し、周囲の音がクリアに聞こえるようになったのです。ストレスで誘発されがちだった片頭痛も減少しました。地獄の五日間を耐え抜いた結果、耳の健康を取り戻すことができて良かったです。皆様も些細な不調を見逃さず、お医者さんに診てもらってください。



代表取締役 長尾 康行

⑥「もっと知りたい」 マネージャー 木戸 貴也（中小企業診断士）

皆さんは「勉強」という言葉を聞くと、どんなイメージを持たれるでしょうか？私は子どもの頃、学校の宿題や長期休みの課題が苦手で、勉強が好きではありませんでした。しかし、興味のあることや好きな分野になると、「もっと知りたい」という気持ちから不思議と時間を忘れて調べたり、夢中になって取り組んだりしていました。最近、私の子ども達が、ゲームやおもちゃに夢中で、親が知らないうちにポケモンの名前や属性、代表的な技などを覚えており、その記憶力に驚くことがあります。子ども達から、改めて大切なことに気づきました。それは、興味を持つ前の段階で多くのキャラクターやアニメ等に触れていることです。今までとは違うジャンルのものでもとりあえずYouTubeなどで見て、彼らなりに判断、選択しています。

学生のうちは、学校のカリキュラムに沿って勉強することが多く、いわば「与えられた学び」でした。一方で社会人になると、業務に必要な資格取得などを除けば、誰かに勉強を強制されることはほとんどありません。だからこそ、興味のあるものだけでなく、今は関心が薄くても、本を読んだり、新しい体験をしたりする中で、「あっ、これ面白いかも！」と気づく機会を増やすことが大切なかもしれません。例えば、本を買う場合、ネットで手軽に買うことができますが、たまには本屋さんに足を運んでみるのも良いかもしれません。明確な目的もなく本棚を眺めていると、思いがけない一冊に出会うことがあります。その偶然の出会いが、新しい学びのきっかけになるかもしれません。一方で、「勉強しなければ」と気負う必要はありません。大切なのは、「知りたい」と思えたその瞬間を逃さないこと、「知りたい」と思えるような環境を増やすことです。学びはいつからでも始められますし、自分のペースで深めていけば十分です。皆さんも「これを学びたい」と感じたその時を、大切にしてみてください。



⑦「人の温かさに出会えるカレーうどん屋さん」 経理・総務 松野 あやか

先日、久しぶりに小学生の頃から通っているカレーうどん屋さんに行きました。チェーン店の「得正」ですが、このお店は別格です。カウンターのみの店内で大将とお姉さん（今ではLINE友達）の二人で切り盛りされています。

入店すると、第一声は「おつかれさまです」や「おかえりなさい」。先日伺った際には、Uber Eatsの配達員の方に「行ってらっしゃい！」と声をかけておられ、その光景がとても印象的でした。きっと配達員の方も、またこの配達をしたい、今度は食べに来たいと思われたはずで

す。味はもちろん美味しく、どこか優しさを感じる味です。家に帰ってきたような安心感もあり、もちろんお腹が空いたときに大好物のカレーを食べに行くのですが、大将とお姉さんに会いたいからカレーうどんを食べに行く、というときもあります。形で表現することはできない安心感や温かい雰囲気づくりは、お二人の自然な笑顔や心配りの積み重ねによるものだと感じます。業種を問わず、笑顔や安心感を与えることの大切さを改めて実感しました。ぜひ機会がございましたら、一度足を運んでみてください。

「得正 あびこ店」大阪市住吉区苅田9丁目15-38（御堂筋線あびこ駅より徒歩2分）



⑤ 「忘れ物がなくなる！ゴムバンド式バグインバッグ」 ビジネスアナリスト 橋本 大治

8月号のニュースレターではビジネスマンになってからの橋本の必須アイテムの一つであるグランズレメディをご紹介させていただきました。実際に購入していただいた方もいらっしゃったそうで非常に好評でした。今回は橋本が愛用しているビジネスアイテムの第2弾をご紹介させていただきます。今回ご紹介するアイテムは「ゴムバンド式バグインバッグ」です。ゴムバンドが格子状にたくさん設けられており、ゴムバンドで備品を固定することで持ち運びやすくするアイテムです。私はこれさえ持っていれば最低限の忘れ物はしないようにしています。



写真は私が実際に使っているものです。裏にポケットもついており、収納力は高いです。私は名刺入れ、筆箱、印鑑、USB、電卓、イヤホン、名刺の予備、1,000円、目薬を入れております。名刺入れの中の名刺が切れた際や急なオンライン会議などにも対応可能です。是非、皆さんも使ってみてください。



⑥ 「近所からの不思議なお裾分け」 ビジネスアナリスト 鮫島 加奈

皆さんは、この季節だからこそ食べてみたいものはありますか。

私は数年前からインターネットで見かけて気になっていた「無花果と生ハムのサラダ」を、先日ようやく晩ご飯の一皿として作ってみました。カットした無花果に生ハムを巻き、マスカルポーネチーズをのせて、仕上げに蜂蜜と黒コショウをひとふり。デザートのような感覚で、あっという間に平らげてしまいました。

私は昔から無花果が大好きで、子どものころ、近所の農家で採れた無花果をお裾分けしてもらい、おやつ代わりに食べていたことを思い出します。あの頃の地元のご近所づきあいはとても温かく、小学生だった私にとって、大人の方々からのちょっと不思議で心に残る“贈り物”がいくつもありました。

あるおじいさんは、「あまりにきれいだったから」と、虹色に輝く玉虫を可愛いクッキー缶に入れて持ってきてくれました。

また別のおばさんは、「最近パソコン教室に通って作ったの」と、原爆ドームの写真をプレゼントしてくれました。

当時はその贈り物の意味がよくわかりませんでしたが、どれも「美しいものを一緒に感じたい」という優しい気持ちからの贈り物だったのだと、今になって思います。思い出すたびに心があたたかくなります。

2年ほど前、写真をくださったおばさんのお葬式に呼んでいただきました。寂しさの中にも、娘さんたちとおばさんの思い出を語り合い、懐かしい時間を過ごすことができました。

人生の中で、小さな幸せや思い出をたくさん積み重ねることの大切さを、あらためて感じたひとときでした。



⑦ 「伝える”って、むずかしくて面白い」 ビジネスアナリスト 田邊 綿華奈

ひょんなことからルーマニアから来た方と出会い、翌日、大阪と一緒に観光することになりました。「寿司屋に行ってみよう」とのことだったので、寿司を食べに行ってみました。面白かったのは、「醤油」だと思って口にしたら酸っぱくてびっくりしていたこと。それがポン酢であることを伝え、興味津々の表情に。「Made with soy sauce and squeezed fruit such as lemon (醤油にレモンなどの果汁を加えたもの)」と説明すると、とても喜んで「そんなものがあるなんて知らなかった!」と感動してくれました。

また、「日本酒は以前に飲んだことがあるけど、あまり好きではない」と言っていたので、どうにか好きになってもらえないかと、甘口・辛口など好みをヒアリングしながら、いくつか試してもらいました。すると、「前に飲んだのよりずっと美味しい!」と笑顔に。小さな成功体験でした。

一方で、彼の苦手な食べ物は「シュールストレミング(ニシンの缶詰)」。そこから、「では日本の“くさい”系代表、納豆はどう?」と話が展開。食べてみた感想は「食べられなくはないけど、好んでは食べないかな(笑)」とのこと。リアクションも含めて、楽しいやりとりでした。

翌日からは東京に行くとのことだったので、もんじゃ焼きをおすすめしました。「お好み焼きとの違いは?」と聞かれたので、作り方の順番や食感の違いなどを説明すると、「それは面白い!」と興味を持ってくれ、次の日には「美味しかった」と感想を送ってくれました。

今回、一緒に歩いて案内するって、こんなに面白いんだなと感じました。特に、食べ物の味や文化について、どうすればうまく伝わるか? 興味を持ってもらえるか? それをリアルな反応を見ながら試行錯誤できたのが、すごく貴重な経験でした。その中で、今回のような言葉だけでは伝わらないことをどう補うか、そして、相手の興味を引くための伝え方・説明の工夫は、きっと今後の業務にも活かせると思いました。

文化が違って、「伝えたい」「知りたい」という気持ちは同じ。そんな基本を忘れずに、日々の仕事でもコミュニケーション力を磨いていきたいです。



➤「変化が速い時代に、考える余白を」 ビジネスアナリスト 平石 優希

最近、「変化のスピードが速い」と言われることが増えました。確かに、技術も働き方も次々に新しくなっていきます。しかし私が感じるのは、私たち自身がその変化に慣れていく速さのほうが、もっと速いのではないかということです。例えば、新しいツールや仕組みが導入されても、数週間もすればすっかり定着し、「前はどうしていた？」と感ずることがあります。変化を受け入れる力が高まっている一方で、その背景や目的をゆっくり考える時間は減っているようにも思います。

私自身、入社してから多くの新しい経験をしました。最初は戸惑うことも多かったですが、今では自然に馴染んでいることが増えました。その過程で、「慣れる前に考える」ことの大切さを感じています。なぜ変わったのか、自分はどう感じるのか。その問いを持つことで、日々の仕事への理解が少し深まる気がします。環境の変化は止められません。だからこそ、変化をただ受け入れるだけでなく、その意味を自分の言葉で捉えることが大切です。変化を観察し、考え、自らの行動につなげていく。その姿勢こそが、これからの成長を支える基盤になるのではないかと思います。



➤「歴史的勝利！王国ブラジル戦」 ビジネスアナリスト 湊 光基

皆様こんにちは、湊です。

スポーツの秋、皆様はいかがお過ごしでしょうか。さて、10月14日、サッカーのキリンチャレンジカップ2025で、日本代表が「王国」ブラジル代表と対戦しました。

既にご存知の方も多いかと存じますが、結果は3-2で、日本代表が見事な逆転勝利を収めました！前半を0-2で折り返した時には、厳しい戦いになることを覚悟しましたが、後半に3点を奪い返すという劇的な展開でした。“過去、一度も勝てなかったブラジルからの「歴史的初勝利」”です！！

この試合は、単なる「勝利」以上の、多くの学びを私たちに与えてくれました。今回は、この「大逆転劇」から、私たちの仕事や経営にも活かせる「気付き」を2つご紹介したいと思います。

1. 諦めない姿勢が「流れ」を引き寄せる

前半を終えて2点ビハインド。相手はあのブラジルです。通常であれば、選手の心に「今回も難しいかもしれない」という空気が流れてもおかしくありません。しかし、後半の日本代表は、明らかに「勝つこと」を諦めていませんでした。その強い意志が、後半の早い時間帯での1点目につながり、スタジアムの雰囲気を変え、そしてついに逆転という最高の結果を引き寄せました。

2. 劣勢での「修正力」

0-2という結果は、それまでの戦い方がブラジルに通用しなかった（あるいは、対策された）ことを意味します。日本代表は、ハーフタイムという限られた時間で、戦術や選手の意識を修正し、後半に臨みました。うまくいかない時、「何が問題だったのか？」「どうすれば状況を打開できるか？」と冷静に分析し、勇気を持ってやり方を変える（戦略を修正する）。劣勢に立たされた時こそ、その組織や個人の「修正力」が試されます。日本代表は、それを見事にピッチで体現してくれました。

上記の2点は、いわゆるPDCAのサイクルを回すということだと思います。日本代表のメンバーは、90分という短い時間の中で激しくプレーしながら超高速のPDCAを回して勝利をつかみ取りました。普段の生活や仕事の中でも、難題にぶつかったときは、「諦めない」気持ちを持ちつつ「修正する」柔軟さをもってPDCAを回していこうと思えた素晴らしい代表戦でした。



➤「せいろ」 ビジネスアナリスト 土屋 結衣

半年ほど前から、せいろを愛用しており、何でも蒸して食べる生活が定着してきました。

加熱調理においては高機能なオープンレンジや自動調理機など、ハイテクな調理家電も世の中にたくさん存在する中、私はせいろこそが原点にして頂点の最高の調理器具だと思っています。

冷凍庫で保存していたご飯やパンは、せいろを使うとまるで出来上がったばかりのような柔らかさを取り戻してくれます。秋はさつまいもやかぼちゃが美味しい季節ですが、焼くと中までうまく火を通すのが難しかったり、煮崩れが起きやすかったり…。何となく敬遠しがちな野菜でしたが、せいろに放り込んで10分蒸せば、ほっくりとした完璧な状態に仕上がるのです！

素材の甘み・旨味・栄養をぎゅっと閉じ込めてくれるところも魅力のひとつで、味付けも少しの塩があれば十分。最近は調味料も必要ないと思えてきました。油も調味料もほとんど使わずヘルシーで、水分量の多い食事は満腹感も感じやすく食べ過ぎの防止になり胃にも優しいです。

蒸している間は木の香りが部屋にふんわりと広がって癒しの時間になりますし、蓋を開けるときのワクワク感もたまりません。調理後は汚れをたわしで落とすだけで、洗剤も必要なく経済的。水回りの仕事に苦手な私にとってはこれがかかなり好きなポイントで、このおかげでせいろ生活が続いていると言っても過言ではありません。

せいろについてはまだ語り足りませんが、せいろと出会ったことで、昔ながらのものには最新のものに劣らない素晴らしさがたくさんあると感じました。皆さまも日常の中で「古き良き」ものを探して、その魅力に触れてみてはいかがでしょうか。



➤「自己紹介」 ビジネスアナリスト 近藤 司

はじめまして。9月より入社いたしました近藤と申します。

前職ではスーパー・コンビニ業界にてSV（スーパーバイザー）として、複数店舗の運営管理やスタッフ教育、売上改善のサポートに従事しておりました。その経験を通じて「現場の課題に寄り添い、改善につなげることの大切さ」を学びました。入社のきっかけは、妻の事業を補助していた経験です。小さな事業を支える中で、経営の難しさや工夫の大切さを実感し、より多くの中小企業の力になりたいと強く思うようになりました。その想いを叶えるため、この度フラッグシップ経営でコンサルタントとして新たな一歩を踏み出しました。

また、私の座右の銘は「茨の道でも道は道」。困難なことがあっても、成果が出るまで最後までやり通す姿勢を大切にしています。まだ学びの途中ですが、日々努力を重ね、皆様に価値を提供できるよう努めてまいります。

プライベートでは、趣味の釣りやキャンプ、ロードバイク、食べ歩き、またお菓子やパン作りを楽しんだりしています。休日はついつい食べ過ぎてしまうため、平日は食べる量を抑えながらバランスを取っています。写真は、休日に作ったシナモンロールです。甘い香りに包まれながら、リフレッシュできる大切な時間になっています。

誠実に取り組み、信頼いただけるよう努めます。どうぞよろしくお願いいたします。



➤「自己紹介」 ビジネスアナリスト 秋定 皇輝

10月より入社いたしました、秋定皇輝（あきさだ こうき）と申します。

初めましての方も多いかと思うのですが、一部の方のご無沙汰しております。

実は、2021年の4月からインターンとして働き始め、その後、新卒第1期生として入社し、昨年9月まで在籍しておりましたが、この度約1年振りに弊社に戻ってまいりました。退職後は人事系SaaS企業で戦略的人事の実現に向け、主にエンタープライズ企業を対象とするカスタマーサクセスとして従事しておりました。そのような中、やはり中小企業の支援がしたいという思いから戻ってくる形となりました。

趣味はドライブ・靴磨き・洋服集め・ロードバイク・美味しいご飯屋さん巡りなどです。最近は自然に触れることが好きで、直近だと写真にある和歌山県の「生石高原」という高原に行ったり、今度友人と山登りも計画しております。

再び皆様にお力添えできるよう邁進して参りますので、よろしくお願いいたします。



➤「お散歩日和になりました」 営業事務 吉川 鈴夏

ようやく暑さも落ち着いて、秋らしい空気になってきましたね。絶好のお散歩日和でもあるので、最近は仕事終わりに一駅歩いて帰るようになりました。リモートワークの日も、仕事終わりに運動がてら家の近くをぶらぶら散歩する時間を作るようにしています。歩く時間は短くても、頭も体もリフレッシュできてちょうどいいです。普段通らない道を歩いてみると、街の雰囲気が違って見えて新鮮です。気になるお店を見つけたり、季節の花が咲いているのを見つけたりと、普段は気付かない看板や路地裏など小さな発見もあって、ちょっとした冒険をしている気分になれるのも散歩の魅力の一つです。一人で歩きながら仕事や日常のことを考えると、頭の中を整理できるし心もすっきりします。逆に、音楽やポッドキャストを聴きながら、何も考えずに歩くのもとてもリフレッシュになります。最近のお気に入り、好きなお笑い芸人のポッドキャストを聴きながら歩くことです。1話がだいたい30分くらいなので、1話分を聞き終わるくらいの距離を秋の空気の匂いを感じながら歩くことが仕事終わりの楽しみです。本格的な冬になると寒くて挫折してしまうので、今のうちに季節を感じながらちょっとした散歩時間を楽しみたいです。みなさんも、運動がてらにぜひお散歩を楽しんでみてください。



➤「徒歩20分」 営業事務 造田 朋夏

突然ですが、「目的地まで徒歩20分」と聞いたとき皆様はどのように感じますか？

私はこれまで、時間に余裕があり、電車やバスを使用してもあまり時間が短縮できない場合は、20分程度の距離であれば歩く選択をしていました。しかし、この数ヶ月間の猛暑にはさすがに耐えられず、職場の最寄り駅から職場までのわずかに徒歩5分程度の距離でさえ、外を歩くことが苦痛に感じていました。

そんな中、最近ようやく気候が変わり、外の風が心地よく感じられるようになってきました。先日飲食店までの所要時間を地図アプリで調べると徒歩20分と表示され、少し迷いつつも今日は久しぶりに歩いてみようと思ひ立ち、歩いてみることにしました。すると、道端には秋薔薇やコスモスが咲いていたり金木犀の香りが漂ってきたりと、電車やバスを使う時には気付かなかった秋の始まりを知ることができました。普段は聴いている音楽に集中しがちですが、この日は自然に集中していたことで、頭の中もすっきりと整理され、気分まで軽くなっていたような気がします。この体験を通して、環境が変わると気持ちも行動も変わるということを改めて実感しました。これは仕事に置き換えてみると、難しい課題や新しい挑戦もやり方や環境を少し整えるだけで取り組みやすくなるのかもしれない。

皆様もし「徒歩20分」と出会った際には、その道のりを楽しんでみてはいかがでしょうか。



⑤「親孝行①」 営業事務 市位 桃花

先日、生まれて初めて父と母にご飯をご馳走しました。両親とご飯に言った際、私がお会計をしようとすると、いつも「いいから自分のお金は大事にしときなさい」と言ってくれる母と、その後ろで「おう、全然ええど」と言ってくれる父に甘えていたので、ご飯をご馳走したことはありませんでした。テレビなどでよく目にする初任給で両親にご馳走するシーンのおかげか、いつか私もご馳走したいと思っており、それが一つの夢になっていました。お店選びで悩んでいる頃にちょうどグラングリーン大阪がオープンし、その中に東京で有名な焼肉のお店が入っているという情報を聞きつけたので、焼肉のコースを予約しました。担当の方が最初から最後まで付いてくださり、お肉も焼いてくださいます。焼き加減にこだわりがない私の家族は、焼く手間が省けた分、美味しいご飯と会話を存分に楽しむことができ、良い思い出となりました。終始、嬉しそうにしている父と母を見ていると、少し誇らしい気持ちになりました。自覚のある親孝行はこれが初めてでしたが、これからも小出しで続けて行こうと思えました。肝心の味は、これまでに食べたどの焼肉よりもダントツで1番美味しかったです！



⑥「縁は異なるものの味なもの」 インターン生 平手 陸翔

11月になりました。早いもので今年はあと2か月しかないそうです。私は大学4年生で来年から就職するため、この1年と来年以降では大きく違う生活を送ることになります。そのため、より一層この1年が早く過ぎるように感じますし、もう少し2025年でいたいなと思うことも多いです。

最近、一期一会という言葉の本当の意味を知りました。「人との出会いや物事を行う機会は生涯で一度きりであり二度と同じ機会は訪れない、だから一度きりの機会を大切にせよ」という意味で、これは初めて会った人だけでなく、例えば毎日会う家族であっても、その瞬間は一生に一度なので、毎回を大切にするという意味で使用されるそうです。これまで人との出会いを大切にというような意味でしか使ったことがなかったのですが、改めて意味を知り、この言葉を大切にしたいと感じました。今回はそんな縁の話を知りたいと思います。

先日、名古屋の友達と大阪で遊ぶ機会がありました。彼らと出会ったのは今年の2月末、いくつかの大学が集まるゼミの発表会でした。一生懸命に準備して、緊張感の張りつめる中での発表を終え、合同の懇親会で同じテーブルに座ったことが縁の始まりでした。そこで大いに盛り上がり、その勢いで元々一人で観光するつもりだった翌日の予定を変更、会って2日目のメンバーと一緒に名古屋観光を楽しみました。その後も名古屋に用事があれば一緒にご飯を食べる仲間になり、ついに大阪で集まる事ができました。それぞれが大学も違えば学年も違うグループが急に仲良くなるというなんとも不思議な経験でしたが、あのとき発表会に出ていなければ、懇親会に出席していなければ、違う席に座っていたら、出会うことはなかったことでしょうか。社会人になるともっとたくさんの人と出会うことになり、しかも多くの人が仕事上の繋がりだけで終わってしまうと思います。私はほんのわずかな接点でも大きな縁が隠れていることを痛感したこの経験を忘れずに、人と人との縁を大切に生活したいと思います。

⑦「行動」 インターン生 刀禰 一輝

私は、今まで学んだこと、したいと思ったこと、しなければいけないと義務感を感じたことを行動に移すことが苦手です。大学で学んだ商学、セミナーや講演会で学んだ先人の知恵などの有益な情報を何らかの行動に移せたかと言われると全く生かせていません。ではどうやって行動に移したらいいのか、としばしば考えることがあります。こういう時は、まずは言葉の定義から（教授の受け売りの手法です）。行動とは、「あることを目的として、実際に何かをすること。」（コトバンクより引用）とありました。ということは、行動を起こすためには何らかの「目的」が必要であり、目的達成のための「手段」を実際に講じることも必要であるということでしょうか。ここで、目的の意味を明確にします。「目的」は、「目標」に比べ抽象的で長期にわたる目あてであり、内容に重点を置いて使う。「目標」は、目ざす地点・数値・数量などに重点があり、具体的である。」（コトバンクより引用）。つまり KPI より経営理念、ということでしょうか。

次に手段です。「ある事を実現させるためにとる方法。」（コトバンクより引用）。目的を実現させるための具体的な行為や方策ということでしょうか。つまり、言葉の意義を満たす「行動」とは、「自身・会社の理念を実現させるために具体的な行為や方策を講じる」ということになります。なんと偉大なことだ、と改めて感じます。行動したいのにできない、という時がしばしばありますが、それは目的＝抽象的で長期にわたる目あてが明確でない、もしくは手段＝具体的な行為や方策がイメージできていない、ということなのではないでしょうか。どちらかが欠損している状態だと、行動は起こせないのかも？

ここまでの議論で、『何かの講演会や研修などで、「目的を学ぶ」のか「手段を学ぶ」のかを明確に区別することで、足りない方を意識して補い行動に移せるのではないか？』という仮説を立てることができました。自身の行動一つをとっても、その目的は何なのか、その目的のための手段を講じられているか、といった意識ができることを学べるかもしれません。



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

