



梅雨ですね～。雨がよく降りますね～（＾＾）。皆様の所では何も被害がなかったでしょうか。さてさて、梅雨が明けると、本格的な夏がやってきます。今年はラニーニャの影響で、猛暑になるとか。（っていうか、毎年猛暑酷暑ですが。。）体調万全整えて、暑い夏を乗り切っていきましょう（＾＾）。ではでは。



今月のトピックス

1. 社長室から、こんど～です
2. 経営まめ知識
3. グループ社員のご紹介
4. 顧問先様のご紹介

◆ 社長室から、こんど～です

こんにちは、皆様いかがお過ごしでしょうか？ 7月になり雨も本格的に降り出し、一安心と言うところですね。他府県では水不足になり、節水、節水と言っている所もあるようです。熊本は昔から水は多い所ですので安心かなと思います。雨も降ってもらわなくては困りますが、あまり続くと災害や洗濯物の心配も出てきて、なかなか思うようにならないですね～。せめて7月7日☆七夕の日☆は、お天気になって欲しいですね。彦星様と織姫様の一年に1回のデートの日ですから。。



さて今月は私も含め、**資金繰り**についてお話してみたいと思います。なぜかと言いますと、夏の賞与がもう済んでいる所もありますが、弊社もその時期になり考えていたところ、日経ベンチャーの7月号に『資金繰りに行き詰った社長は何をするか分からない件』などと言うタイトルがありました。それを読んで思ったことです。

企業経営者の宿命として、**資金繰り**と言うのがあります。どんなに成長している会社でも、決算上は黒字なのにキャッシュフローは毎月カツカツ、または赤字というのはよくあることで、ボーナスや支払日などに経営者が自腹を切って会社に貸し付けたりしてやりくりするか、銀行から借入してまかなうかどちらかですね。銀行に行ってもなかなかスムーズにはいきません。担保、保証人がいます。最近無担保無保証なんて言っていますが、代表者の保証は必須であって、無保証なんてないんですよ。銀行の暖簾をくぐればお金が出てくるなんてことありえません。無借金なんてなかなか出来ないの、借金も信用のうちなんて言う言葉に自分を納得させてしまいます。やっぱり計画を立てて、何かあった時の会社のへそくり大切ですね。少しずつ貯めておかなければなりません。自分に問題がなくても取引先の倒産とか環境の変化とか、突発的なことも対応していかなければなりません。この前お給料日だったのにまた給料支払日がやって来ます。日にちと時間は何も変わらないはずなのに、払う立場ともらう立場、変わるところも違うものかと不思議でなりません。すべて自分の気持ちの持ちようなのに、まだまだ修行が足りません。



今月は24日に勉強会をスタートします（詳細は同封していますチラシをご覧ください）。限定20名様です。いいお話し聞けますよ。お早めの申し込み、よろしくお願いします。その後懇親会で生ビール飲みましょう。

(株)大成経営開発社長 近藤 記

◆ 経営まめ知識

早いものでもう7月になりました。今年も後半戦です。1年があつという間に今年も終わりそうです。

先月は、『環境変化対応と孫子の戦いの哲学』についてお話をさせて頂いたと思います。この話をさせて頂いて考える事がありました。それは、その人の人生は『思想力』と『行動力』の結果ではないかと……。そこで一時流行りました『コンピテンシー』について、今月はお話をさせて頂きたいと思います。コンピテンシーの意味は、優秀な成果を上げる人の行動特性という意味だそうです。コンピテンシーは、アメリカで論文としてもまとめられ人材育成のために広く学習されるようになっていきます。

アメリカの最高級エリートである外交官で、優秀な成果を上げる人の行動特性について調査された結果がまとめられています。その結果は、有名な大学を優秀な成績で卒業した人が、必ずしも優秀な成績を残しているわけではなかったそうです。優秀な成績を残す人の行動特性として、3つの行動特性があったそうです。

1つ目が、対人関係能力が高い事。これは色々な国に赴く外交官は、色々な国のカルチャーという環境に順応し、色々な人と出逢うけれどもその中で成果を出していかなければなりません。つまりは環境というカルチャーに適応し、対人関係能力が高いから信頼関係が築け成果をあげる事が出来るそうです。

2つ目が、人脈形成能力が高い事。対人関係能力で信頼関係を築き、そのうえで信頼関係を基にして人脈を広げ、またその対人関係能力の高さで人脈をひろげ続け、成果という結果を継続的に長期的に続けることが出来るそうです。

3つ目が、何事もあきらめない事。色々な表現の方法があります。常にポジティブでありネガティブにならない。楽観的であり悲観的ではない。ピンチをチャンスに変える力……。ネバーギブアップの精神ではないでしょうか。ある人の話によると成功者とは、失敗しても失敗と思わず成功のための勉強・ステップアップの過程として捉え、最後まで諦めなかった人のことを成功者というそうです。なる程うなずけるような気がします。

このコンピテンシーを勉強したからには、この3つをぜひ心得て生きて行きたいですね。

コンピテンシーを勉強させて頂いて感じた事があります。世の中は人が動き、お金を中心とした物が動いているという事。そしていろんな事象が起きているという事。その中で自由に生きていく人というのは①対人関係能力②人脈形成能力③諦めない力があり、成果という果実を享受しているのではないかと。来月は、優秀な成果を残すコンピテンシー能力の高い人達10人を集めて仕事をした場合の組織の力学についてお話をしたいと思います。

(大成コンサルティンググループ会長 石本 記)

◆ グループ社員のご紹介

今月ご紹介させていただくのは(株)大成経営開発所属の佐々木峰一さんです。

大成に入社されたのは、今年の5月です。前職はパソコンのインストラクターとのことですので、異業種からの転職組です。ですが、やる気マンマンで、「なんでもします！頑張ります！」を連発されているその姿には、頭が下がります。私も入社した頃はこんな感じだったよなあ〜と初心を忘れてしまった自分を反省したりです。

もちろんパソコンについてはとても詳しいので、ワード・エクセル・パワポ・アクセスなどなど、わからない時には、お気軽に電話してみてください。明るいキャラで、懇切丁寧に説明しますよ。宜しくお願ひします。



皆さん、はじめまして、佐々木です。毎日が反省することばかりで、甘ちゃんな自分ですが、明るく元気に楽しくをモットーに仕事に取り組んでいます。気軽に声を掛けてください！

◆ 顧問先様のご紹介

今回ご紹介させていただくのは、菊陽町にあります**（株）陽かりの郷**様です。介護付有料老人ホームです。とても若くて生き活きとした社長様を中心に、24時間態勢で日々介護業務に取り組んでいらっしゃいます。

今回お邪魔させていただいた印象は、ベット数が全部で70床あり、しかも全室個室でかなり広い施設にもかかわらず、掃除が行き届いていてどこもホントに綺麗でした。また、調理の方、介護スタッフ、事務の方等、沢山の方々が働いていらっしゃいますが、みんな明るくて楽しそうだったのも印象的でした。環境ってとても大切ですよね。綺麗で、明るくて、楽しそう。もし私が家族の誰かを預けないといけない立場だと考えた場合、環境の良さは判断材料としてとても大きいかなと思います。

介護をビジネスとして捉えるのか、もしくはサービスとして捉えるのか、とても難しい課題ですが、目の前のお年寄りと目線の高さを揃えて向き合う、これだけでいいのかもしれない。陽かりの郷の社長様を見て感じたことです。今後ますます需要が増えると予想される介護ビジネスに少し明るい希望を見ることができました。

熊本市内あるいは菊陽方面の方で介護のお悩み等抱えていらっしゃる方がおいででしたら、お気軽に相談してみたいはいかがでしょうか。宜しくお願いします。ありがとうございました。

特定施設入居者生活介護事業所
介護付有料老人ホーム **陽かりの郷**

熊本県菊池郡菊陽町原水 5800-23
TEL:096-292-3226 FAX:096-292-3227
mail:hikarinosato@beach.ocn.ne.jp



編集後記

私事ですが、先日浴衣を買ってもらいました（＾＾）。浴衣着て、下駄履いて、お出掛けしたいなあ。ワクワク♪。暑い夏も楽しく乗り切りたいなあ。あ、もちろん仕事も頑張りマス。。ゆるんだネジもキッチリ締めてお仕事頑張りま〜す。

発行元 (株)大成経営開発 統括室

〒862-0965 熊本市田井島 1-3-50 TEL:096-377-1101 FAX:096-377-1114 E-mail:taisei-k@arion.ocn.ne.jp