

大阪市西区にある経営コンサルティング事務所、長尾経営事務所が毎月発行するニュースレター。われわれの「人となり」を知って頂きたいというおもいで、2013年5月よりスタートしました。最近の活動報告や事例紹介、オススメの書籍など、経営に関するお役立ち情報を中心にお伝えします。

★今月の TOPICS ★



長尾経営事務所はおかげさまで
8年目に突入しました

代表 長尾 康行

こんにちは、長尾経営事務所 代表の長尾です。
9月は本当に日照時間が少なかったですね。曇りや雨の日が多いと気持ちも下向きになりやすかったです。しかしこれからは秋本番です。美味しいものがたくさん出てきますし、旅行やスポーツにも最適な季節です。私も最近ご無沙汰している自転車に乗ろうと画策中です。きっと天気も味方してくれるでしょう。

さて、10月に突入しましたが、実は私が独立したのが10月でして8年目を迎える事ができました。これもお客様や先生方、諸先輩方、友人や家族、そして社員のおかげに他なりません。本当にありがとうございます。

過去を振り返ってみますと、設立当時はお金も人脈も行く所もなく、毎日ファーストフード店で100円のコーヒーを1杯頼んで、朝から晩までこれからどうしていくのかを考えていました。すごく懐かしく思います。当時はいつ・いくらお金が入るか見当もつきませんので、とにかくお金を使わないように心がけていました。丸1日何も食べないのは日常茶飯事、時々我慢できずに180円の立ち食い蕎麦を食べてしまった日は贅沢をしてしまったと食べ終わった後によく後悔したものです。

その当時から比べると今はまるで夢のような人生です。事務所を構え、社員がいて、多くのお客様にご指名を頂き、朝から晩まで懸命に取り組んでも追いつかないほど仕事があるのは本当に幸せなことです。

7年経過しても相変わらず事務所の規模が小さいままなのは私の器が小さいからに他ならないのですが、少しだけ弁明させていただきたいと思います。大真面目な話ですがお客様に負担をかけたくないという想いを大事にたく相場よりも報酬を低く設定しているため、売上が全然伸びないのです(私が今ご支援させていただいている件数や案件の難易度、活動量ですと、他の先生ですと間違いなく私の2倍から3倍の売上と年収を得ているはずです)。

もちろん、私も売上規模や利益にこだわりはあります。しかし、売上規模や稼いだ金額だけで評価されることは重要ではなく、自分のポリシー、信念に基づいて結果を出すことが私にとっては何より重要なことなのです。このやり方で事務所を大きくしていくことが私のミッションです。色々脱線してしまいましたが、これからも頑張っていきますので、8年目に突入した当事務所を今後とも何卒宜しくお願い申し上げます。

このたび、長尾経営事務所は
設立8年目を迎えることができました。
これもひとえに皆様のあたたかな
ご支援の賜物に他なりません。
深く感謝申し上げます。



コンさるくん



経営改善計画を作成し
一歩一歩前進を!

アソシエイト 住吉 いずみ

こんにちは、最近の活動報告をさせていただきます。
最近、「経営改善計画策定支援事業」という中小企業庁の行っている支援制度を活用してのご支援が多く、現在5社の経営改善計画書の作成を並行して行っています。

経営改善計画書は、現状分析から始まり、将来の経営方針、数値計画、アクションプランといった内容を盛り込みます。経営者様や幹部の方々へのヒアリングを通して計画書を作成していくのですが、中でも数値計画については何度もシミュレーションを繰り返して、ひとつひとつの勘定科目を丁寧に組み立てていきます。

例えば5年後に「売上高10億円」と設定した場合、過去の実績と今後の予測とのバランスを見て仕入原価を確定させます。また10億円の売上をあげるのに現在の人員で足りないのであれば、当然ながら人材採用が必要ですので、増員分の人件費を増加させないといけません。こうした数値計画は、売上高や利益などの損益計画(P/L)だけではなく、売掛金や買掛金、土地などの固定資産といった資産と負債等の財産状況をあらわす財産計画(B/S)、キャッシュの動きをみるキャッシュフロー計画等も必要です。先ほどの計画の途中3年目に、手元のキャッシュを増やすために資金調達を行ったとすると、財産計画の「現金」と「借入金」、損益計画の「支払利息」が増加します。経費が増えればその分利益は減少しますので、5年後の売上計画が未達成にならないように利益率や他の科目を調整しなければいけません。ひとつの数値が変わると、その他の複数科目も連動して変わってしまうため、繰り返しシミュレーションを行いながら、ただの数字遊びにならないような現実的な計画を作成していきます。

とても時間のかかる仕事ですが、作成した計画をもとにお客様と将来に向かって一歩ずつ前進し、またそのご支援をさせて頂くことに大きな責任とやりがいを感じます。おかげさまで当事務所は今月から8年目がスタート致しましたが、より気を引き締めて尽力して参ります。今後ともよろしくお願い申し上げます!!!!

— 今月の1枚 —

休日に友人と中崎町にある猫カフェに行ってきました。なんとここには2羽のフクロウもいて、猫と一緒に過ごしています。貴重な2ショットをバシャリ☆
動物と触れ合うととても癒されますよね。日々のお仕事の疲れやストレス解消に訪れてみてはいかがでしょうか? 私自身も、素敵な休日を過ごせました♪ (フクロウには触れられませんのでご注意ください。)



by 住吉



よーし!
ボイストレーニングだ!

パートナー 宮内 伸人

山陰宮内です。
今月はボイストレーニングについて思うことを書きたいと思います。(ボイストレーニングといっても、今からシンガーになるわけではありません><。)

私は、声が小さく、こもる癖があります。従って私の話は相手に伝わりにくい、という致命傷を抱えています。仕事柄、大人数の前で話をする機会をお客様で頂戴しておりますので最近では常にトレーニングによる克服を実施しています。

私が最近実践している手法に、東京・渋谷の青山ヴォイス・メイクアップアカデミーで紹介されている手法があります。通る声を獲得するには、まずは呼吸を見直すべきだそうです。息を吸うときおなかに空気を入れ、吐くよう意識する腹式呼吸法が何よりも有効とのこと。アカデミーいわく、声の響きや大きさは吐き出す空気の量や圧力で変わること。深く多く息を吐き出せる腹式呼吸なら、上手に声をコントロールできるしいです。それでは具体的にはどのようにすればいいのでしょうか?

腹式呼吸で声を出すには、まず上下の歯を閉じ、歯の隙間からスーッと息を吐ききる。こうすると自然に腹筋が締まる。次に腹筋を緩めると、空気が体の中に入ってくるが、このとき口ではなく鼻から息を吸うようにする。このような呼吸をしながら、「息に声を乗せるつもり」で発声すると、しっかりと発声が出来る。実際に私もやってみたのですが、効果あり!

組織のリーダーは、フォロワーを勇気づけ共感し、指導することによって彼らをゴールに誘うことがマストタスクです。これらのフォロワーシップの発揮は、リーダーとフォロワーのマンツーマンの場合もありますが同時に、リーダーと複数のフォロワーとの関係も当然多い。

その場合、トレーニングされた声で朗々とフォロワーを鼓舞できたら素敵ですね^^ (私の夢です)。

《青山ヴォイス・メイクアップアカデミー URL : <http://www.a-vm.com/>》