



ブレインズ通信

ニュースレター



Vol. 84

2021年8月号

毎日うだるような暑さですが、皆様お元気にお過ごしでしょうか？
私は2回目のワクチン接種をして発熱と頭痛に悩まされています。
3回目なんて受けたくないですね。早くコロナが収束しますように・・・

おうち時間

コロナですべての行動が変化し、仕事の仕方やプライベートの時間の過ごし方が変化しました。
今回ご紹介したいのはおうちのリメイクです。

外出する機会がぐんと減り、おうち時間が長くなったことで、居心地のよいおうちの空間づくりが気になり始めました。もともと自分の好きな空間創りをするのが好きだったのですが、手が付けられなかったのがベランダ・・・

そこで弊社のお客様のマナプアさんと一緒にベランダのリメイクをしてみました。

といっても私の好みをよくわかってくださったので、ほとんどお任せでお気に入りの空間ができました。

今、ベランピングという言葉も使われていますが、アウトドアが苦手なので、毎日お気に入りのベランダでもっぱら月を眺め、夜風を感じながらかき氷を食べています！！

室内からはカーテンを開けっぱなしにしてもう1つの空間を楽しんでいます。

何かとストレスの多い昨今ですが、植物やお花は本当に癒されます。



毎日夜風にそよぐグリーンの葉っぱを見ていると落ち着きが増します。
帰宅するころにはソーラーのイルミネーションが迎えてくれます。

施工してくださったマナプアさんには本当に感謝です。

気になった方は是非、お声がけください。[フラワーショップ | mana-pua \(マナプア\) | 西宮市 \(manapua.shop\)](https://mana-pua.com/)
HPに掲載されています。是非、ご覧下さい。

三上 昌子

リーダー人材

ある程度の規模の組織を率いられている経営者の悩みのうち、一番のものはやはりリーダーの育成ではないでしょうか。

目的としては自身の代わりに現場を任せられる中間管理職を作りたい、とか、事業を引き継いでくれる後継者が欲しいとか、いろいろとはあるものですが、どのような目的であれ、簡単に実現できるものではありません。

日本の場合、特に人材の外部からの獲得が難しいため、特に人材プールが少ない中小企業の場合、むしろ大手よりも時間と能力をかけなければならないです。

リーダー人材の育成のためには、以下の4つのステップを踏むことをお勧めします。

- ① リーダー像の明確化。会社において、中長期的に必要なリーダー人材を定義します。コンピテンシー(行動)、スキルなどの能力面の他にも、思想や哲学の面などのマインドに関してもしっかり言語化することをお勧めします。
- ② 候補人材の選出。人材像に照らし合わせて、可能性が高い人材をピックアップしていきます。内部にいない場合、外部から獲得することも視野に入れましょう。
- ③ 候補人材の分析。各人材がリーダー像に対してどの程度充足しているか、判断します。多面的な評価が必要となるので、社内外の声を十分にお聞きいただくことをお勧めします。
- ④ 候補人材の育成のPDCA。分析した結果、不足している要素に関して、必要となる業務経験を導出し、一つ一つ解決していくことで、育成がきちんとされているか、確認しながら、中長期的にPDCAを回します。

昨今多くの中小企業が、リーダー、特に後継者が育っておらず苦戦されています。会社の経営を任せられる人材はすぐには育ちません。より詳しい内容にご興味がある方はぜひコンタクトいただければ幸いです。

ユン ヒョンウォン

目標達成ツール

今年も例年と変わらず酷暑の日々。年々夏に対する適応能力が低下し、著しくやる気なく過ごしてしまっています。長らく続くコロナ禍もあり、「毎日が損している」感でいっぱい。

大谷翔平選手も取り入れている「オープンウィンドウ64」という目標達成ツールなるものがあります。受験生の息子も自信にあてはめ作成しており、私も毎日の底辺ルーティン化から脱却するため、作成してみて実践してみることに。メディアでの紹介によりご存知の方も多と思います。

達成したい目標の周りに、それを実現する為の8つの行動目標を定めます。その8つの目標を達成する為の目標を更に8つ作成します。これをマス目上に作成していきます。最初はマス埋めが大変と思われるかもしれませんが、どんな小さな目標でも構いません。思考整理が進み、今出来る事がハッキリしてきます。すぐに達成できる訳ではないのですが、アプリでも管理でき日々の記録変わりとして活用しています。



仁部 博子



今年も帰省なし

新型コロナの感染者数がまた増加しています。もう何度目かという緊急事態宣言やまん延防止等、自粛の日々が続いているかと思います。

明治安田生命が毎年行っているアンケート調査によりますと、今年の夏休みに使う平均金額は53,807円で去年より約1万円減少し、2006年の調査開始以来、最低となったそうです。旅行や帰省が出来ないとなると、出費は当然減りますね。ボーナスも例年以上に貯金する割合が増えており、先行き不安の影響がでているそうです。

我が家も両家とも帰省は叶わず、母にお中元でいただいた食品が余って困っていると言われました。素麺や果物・甘味類も高齢の一人暮らしでは持て余してしまうようです。美味しいお土産はもちろんですが、遠く離れて暮らしている家族が集まる機会が持てない事が寂しく思っています。元気な姿でみんなと笑い合える日々が早く訪れる事を心から願っています。



宇野 綾

流行りもの

おうち時間に関係して、ここ1-2年の間にシャワーヘッドがよく売れているそうです。

うちも帰省をせずお金が少し余っていたので、買ってみました。流行りの「ナノバブル&節水」系のもので。気泡が多く含まれるせいか、気のせいか、肌当たりがやわらかいです。気持ちよくて顔面に長いこと当てていたら、かゆくなりました。

家族は、「肌がつるつるする気がする」「髪の毛がさらさらする」というので、ナノバブル効果はあるようです。節水に関しては、みんなが面白がってシャワーを長く使うので、効果がないと思われます。



入江ゆう

✿ お客様ご紹介カード ✿

IG会計グループ／株式会社 アイジー・ブレインズ

損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険代理店
ジブラルタ生命保険代理店



☆☆お知り合いの方、いらっしゃいませんか。是非、ご紹介ください。☆☆

1. 煩雑な経理の方法を簡素化したい
2. 今の経理の方法がベストかどうか確認したい
3. 月々の業積をもっと早く確認できるようにしたい
4. 決算書の見方・活かし方をもう一度勉強したい
5. 税金対策をなんとかしたい
6. 法人へ出資したお金がどうなっているのか気になる
7. 法人の資金繰りのことで気になっていることがある
8. 会社・クリニックのこれからのことで気になっていることがある
9. 銀行との関係をよくしたい
10. 自社の現状をちゃんと知りたい
11. 自社の強みはなにか、考えてみたい
12. これからの方向を考えて、計画を立ててみたい
13. 社員さんのやる気を引き出せる会社をつくりたい
14. 強い会社・いい会社づくりをしたい
15. 会社・クリニックを売りたい・買いたい
16. 保険の加入している状況を確認してみたい



ご紹介していただくお客様の情報

会社名		業種	
ご住所	〒		
TEL		FAX	
メールアドレス			

ご紹介者様情報

会社名		TEL	
ご住所	〒		