

定期サポート面談であなたの志実現をサポートします!

こんにちは! 立志財団のサポート担当の長井です。

今回は定期サポート面談のご紹介です。立志財団では、今年度から会員の方へ3ヶ月に1度、定期サポート面談をさせていただいております。



あなたのお仕事の現状をヒアリングさせていただき、改善案や人の紹介、立志財団の活用法などをお伝えさせていただきます。

1回30分~60分程度で立志財団の認定コンサルタントがヒアリングさせていただきます。

現状悩みが思いつかないという方でもサポート面談のなかで課題が見つかったり、課題が無い場合でも認定コンサルタントと繋がることで新たなビジネスチャンスが見つかることもあります。ぜひお気軽に受けてみてくださいね。あなたのビジネスの成長につながるサポートをさせていただきます。

認定コンサルタントの方々は各専門分野を持っています。組織マネジメント、プレゼン、ビジネスモデル、時流鑑定、ITなど各専門分野を持ったコンサルタントがいますので、各専門分野のコン



サルタントと繋がりを作りながら、ご自身のビジネスを成長させて志を実現させていきましょう!

定期サポート面談のタイミングに関しては入会月を基準に決められていますので、すぐにご相談されたいことがありましたら、毎月60分無料で相談いただける「立志コンサルティング」もご活用ください。

今年度の7月以降にご入会の会員の方でまだ受けられたことのない方は、こちらのQRコードからお申し込みください。

お申し込みはこちら



対象となる方は月のはじめに Chatwork でご連絡させていただいておりますので、対象の方はぜひお申し込みください。

会員紹介

オフィスかおり 代表

細田香央里さん



オフィス業務の効率化提案 コンサル型秘書代行

主に外資系企業で外国人付秘書として約20年勤務した後、独立。1人社長~従業員数名までの企業向けに、オフィス業務の効率化(見える化)の支援(業務フローや手順書の作成など)や、クライアントの要望をヒアリングしたうえで様々な提案を行い、作業効率アップ・利益の改善に向けたサポートを行っています。

クライアントのサポートをしていく中で、決算書を理解しておく必要があると分かり、お金の動きを感覚で理解できる「マネープランナー®ゲームセミナー」の認定講師になりました。起業家全員が決算書を読める様になるお手伝いをしていきたいと考えています。

志(人生の目的) 自分をはじめとして関わる人を幸せにすること

Homepage



Facebook



編集後記

「自分との対話で、 さらに自分らしく楽しく生きる」



坂本裕子

こんにちは。坂本ひろこです。日々忙しくしていると、時間の過ぎるのが早くて、自分との対話をおこたりがちです。

先日、おもしろいゲーム会に参加しました。コーチの方が開発した、セルフコーチングのゲーム「PARAGO」です。

カードを数枚引いて、今日の問いを作ります。引いたカードは「誕生日」「お金」「具体的」「アイディア」でした。「遊び心」と「柔軟な発想」「自分で決める」を大切に、自由に問いと答えを出していきます。

その時の気づきです。「自由に発想することに慣れていない」ということと「仕事が好き」、さらには「時間の余裕を持つ」ということ。自分のことは、自分が一番分かっていないものですね。忘れていたことを思い出したような気持ちになりました。

自分との対話の機会を増やして、自分をもっと大切にしていこうと思えた45分間でした。日々、かなり元気ではあるのですが。^^

最近、自分との対話、していますか? 自分との対話で、さらに自分らしく楽しく過ごしていきましょう!



第2回「立志フェスタ」で 多くのつながりが生まれました!

7月6日(土)に第2回「立志フェスタ」が東京・池袋のYR イベントホールで開催されました。立志フェスタは、志ある立志財団メンバーのみなさんが、一同に集まる場を作りたい、という想いから企画した立志財団の半年に1回開催しているイベントです。

第一部は、立志財団で活躍されている会員の方々や講師による発表を行いました。



家族や社員と共に事業を成長させる立志財団



坂本憲彦理事長が「志ある次世代のリーダーを育成する」をテーマに基調講演をされました。立志財団が大切にしている「縦横十字」という考え方があります。縦は「親祖先から受け継いでいるものは何か?」横は「誰と一緒に広げていくのか?」です。

今回のテーマは「家族の絆」で、家族・社員登録制度を新たにスタートする、との発表もされました。大切な家族や社員と一緒に「志」を学べるようになります。また、今回、会員を代表して2名の方が立志プレゼンテーションを発表されました。立志プレゼンテーションは自らの志を自らのストーリーで語るプレゼンテーションです。

保険代理店のお仕事を通じてお客様の挑戦を支える、 廣瀬知生さんの真志命とは?

1人目は坂本立志塾の5期生でもあり、現在は、株式会社イマジン・クオリティーズ代表である廣瀬知生さんに講演いただきました。テーマは「私の真志命」です。廣瀬さんは坂本立志塾に入り、自らの真志命を見つけました。「私の人生の目的は挑戦をサポートすることである」という言葉です。廣瀬さんは、過去の挑戦と挫折から、人を雇うフェーズで、坂本立志塾に加入されました。そして今では、坂本立志塾に入る前の10倍の売上を誇る保険代理店に成長されました。今も百年大計を毎年社員のみなさんの前で発表しているそうです。



1年足らずで組織化。「Pilates×整体サロン Ciel」運営の 森山佳菜子さんの真志命とは?

そして2人目は坂本立志塾の25期生で「Pilates×整体サロン Ciel」を運営している森山佳菜子さんです。

真志命は「自分が楽しむことで人を笑顔にする」です。森山さんは、サロン運営と共にスクール事業もスタートし、現在産休中として経営側に立っています。立志コンサルを上手に利用して、「自分の想いの軸ができた」「やっていることに自信が持った」とのことです。1年足らずで組織化もされたそうです。



次回の開催は 25年1月19日(日)

「立志フェスタ」次回は25年1月19日(日)に東京・池袋で対面とオンラインのハイブリッドで開催されます。



ぜひ、みなさんお気軽にご参加ください。みなさんとお会いできるのを楽しみにしています。

多くのみなさんと語り、つながりました!



参加者一人一人がご自身の真志命を語る自己紹介、ワークショップ、立志財団の歩き方のシェアなどを行いました。また、第二部として、懇親会を開催しました。名前ピンゴで名刺交換もして、楽しいプレゼント交換を行いました。



志ある起業家を支援するマガジン
立志財団すみれ通信

Vol.59
2024年10月号

お引っ越ししていませんか?

住所や電話番号が変更になったらご連絡下さい。登録住所をオフィスにしているが、会報はやはり自宅へ、という場合も教えてください。財団の問い合わせフォームからご連絡ください。



元銀行員が資金調達のキホンをお伝えします

銀行融資の秘訣を学ぶ『資金調達のキホン』セミナー

あなたは資金調達のポイントを理解していますか？

資金調達は経営者にとって重要なポイントになります。

事業を拡大させるときに、資金調達の知識を持っているかどうかで、スピードがまったく変わってきます。

立志財団では、経営者の方々の事業の成長を応援しています。その中で資金調達はとても大切なポイントになります。その資金調達のポイントを元銀行員である坂本憲彦先生が教えてくれるのが『資金調達のキホン』セミナーです。

坂本先生いわく、資金調達には3つのポイントを押さえることが大事だと言います。

POINT 1 1点目が、借入した資金の使い道、すなわち資金使途です。運転資金なのか、設備資金なのかで考え方がまったく違います。また、借入をすることで、あなたの事業がどれだけ儲かるのかをしっかりと説明する必要があります。借入することで、確実に儲かることを銀行に説明してあげてください。

銀行融資を引き出すポイントとは？ 資金調達のキホン

一般財団法人立志財団

POINT 2 2点目は借り入れたお金を返済できるかどうか、すなわち返済能力があるかどうかです。銀行が一番気になるのは、貸したお金が確実に返ってくるかどうかです。銀行にとって貸したお金は100%返ってこなければいけません。ですので、あなたが借りたお金を100%返せることを説明する必要があります。

POINT 3 そして3点目は、万が一の場合でも返済できる当てがあるかどうか、すなわち安全性があるかどうかです。銀行のお金の元は、お客様から預かっている大切な預金です。ですので、万が一のことがあって返せないということはあってはいけません。ですから、あなたは何かあっても確実に返せることを説明する必要があります。

上記の3点を銀行に説明することで、資金調達は格段に受けやすくなります。ぜひ、銀行融資を引き出して、あなたの事業を加速していきましょう。詳細やもっと知りたい場合は『資金調達のキホン』セミナーにぜひ、ご参加ください。ありがとうございます。

お申し込みはこちら



リニューアルしました！ 100年の事業計画を楽しく作る！ 立志百年大計実践会

こんにちは。坂本憲彦です。

立志財団では、百年大計を作ることを推奨させていただいています。自分の事業を100年という時間軸で考えることで、大きく俯瞰して事業を考えることができます。100年後も残したい事業なのか、残す価値のあるものなのか、100年という時間軸で考えることで、事業を大きく俯瞰することができます。そして、100年後から逆算して事業計画を作っていくことで、ブレない事業計画を作ることができます。百年大計を作ることで、みなさんの経営者としてのレベルが一段も二段もアップしていきます。

百年大計を作ることで3つのメリットが得られます。

- 1 まずは全体最適で事業を見直せるということです。あなたの事業のボトルネックがどこにあるのかを見つけることができます。ボトルネックに集中して改善していくことで、あなたの事業の業績は必ずアップします。
- 2 2点目は、社員に共感してもらいながら事業を成長させることができます。百年大計を社員に共有することで、社員が自発的に行動できるようになります。百年大計は自分一人だけのものではありません。社員や関係者に共有することで、あなたの会社がどの方向に進もうとしているのかが分かります。ぜひ、社員と一緒に百年大計を実現していきましょう。



あなたのビジネスの悩みを
みんなで解決する

立志百年大計実践会

3 そして3点目は資金調達が格段にやりやすくなるという点です。百年大計をそのまま銀行に提出するだけでも資金調達が可能です。実際に3000万円の資金調達に成功した事例もあります。資金調達が必要な方も百年大計を作ってみてくださいね。

上記3つのメリットを手に入れるためにも立志百年大計実践会で一緒に作っていきましょう。みんなで作ってきた百年大計をフィードバックして完成させていきます。会員の方は【無料】で参加できます。ぜひ、ご参加お待ちしております。

お申し込みはこちら

会員の方
参加無料



坂本憲彦のコラム
「幸せの設計図」

「お金以外にあなたを 幸せにする3つの要素」

あなたにとって「幸せ」って何ですか？

人によって幸せって違うと思います。お金がたくさんあることが幸せだと思う方もいれば、大切な家族がいることが幸せだと思う方もいると思います。

ただ、幸せにはこれだけは満たしておいた方がいいという4つのポイントがあります。

この4つを押さえることは、あなたの人生の豊かさにも繋がってきます。

1つ目は「健康」です。人はやはり体の健康があれば幸せを感じます。また、今は心の健康も同じくらい大切ですね。

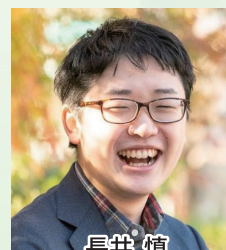
2つ目は「お金」です。やはりお金があると生活が便利に感じる人が多いです。ただ、お金だけを追い求めてしまうと逆に苦しくなることもあるので注意が必要です。

3つ目は「人間関係」です。夫婦関係、親子関係、上司部下との関係など人間関係が辛いと幸せを感じられません。人間関係で愛を感じることは幸せに直結するでしょう。

そして4つ目は「貢献」です。人は誰かの役に立っている、誰かの幸せに貢献できていると思うと幸福感を感じます。そして、この幸福感は何物にも変え難いものになります。

健康・お金・人間関係・貢献、この4つのポイントを押さえることであなたの幸せはバランスのとれたものになるでしょう。ぜひ、参考にしてみてくださいね。

あなたが解決したい世の中の問題が あなたの真志命に繋がる



長井 慎

今回の真志命発見コラムでは、あなたが解決したいと思っている世の中の問題が真志命発見に繋がるとのことをご紹介します。

真志命とはあなた自身の自分軸のことです。真志命を発見することであなたが本当にやりたいことに時間をかけることが出来ます。

ビジネスの多くは問題解決から生まれます。私が出会ってきたパワーのある起業家の共通点は、世の中の問題を見つめその問題の解決のために動かれている方でした。

さらにその方々にインタビューして分かったことは、過去にご自身もしくは周りの方がその問題から被害を被っているということです。お客さまの痛みが分かり、お客さまの問題を解決したいと思う方にはとてもパワーがあります。

多くの場合はその問題がその方の真志命に繋がっています。そして、あなたが解決したい問題は何でしょうか？その問題があなたの真志命発見のヒントになっていきます。

あなたの身の回りにあるビジネスはどんな問題を解決していますか？ぜひその企業のインタビュー記事を読んでみたり、実際に周りの方や立志財団の会員さんにビジネスを立ち上げたきっかけを聞いてみてくださいね。

岩崎 聡史の 推薦図書を紹介 ビジネスに強力な推進力を与えてくれる「誠実さ」とは？ 「誠実な組織 ～信頼と推進力で満ちた場の作り方～」



岩崎 聡史

こんにちは。中小企業診断士の岩崎聡史です。

今回の志の事業に役立つ書籍紹介は「誠実な組織～信頼と推進力で満ちた場の作り方～」です。

最強の戦略は「誠実さ」だと言います。

ビジネスで重要なことは「一貫性」です。誠実さはビジネスに「一貫性」をもたらしてくれます。一環性とはブランディングであり、マーケティングであり、ビジネスの軸です。そのためあらゆる課題の突破口となるのが「誠実さ」なのです。

誠実さは目的（よりよい善を為す）、公正（正しく公平な行いをする）、真実（相手を尊重しつつ、妥協せず率直に真実を伝える）の3つの条件によって成り立っています。この3つが同時に働くことで「誠実さ」は生まれます。

ビジネスの中で「誠実さ」機能させるために以下4つの取り入れてみましょう。

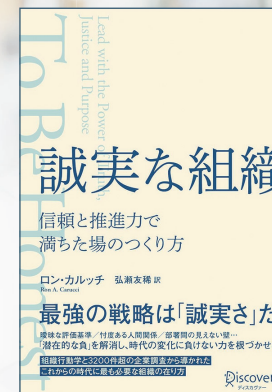
- ①アイデンティティにおける誠実さ一言と行動を一致させる
- ②アカウントビリティにおける公正—尊厳を第一に考える
- ③ガバナンスにおける透明性—誠実な対話を通じて、信頼できる意思決定を行う
- ④グループ間の一体感—全員をひとつの大きな物語へ導く

立志財団の志を軸にした事業の教えと通ずることばかりですね。真実、公正、目的に基づいた行動を選択していけば、自分も組織もより健全になり、パフォーマンスが向上します。

誠実さは、ただの性格的な特徴や倫理観の問題ではなく、「能力」です。能力なので筋力のように鍛えることができます。

最強の戦略である「誠実さ」をいかに身に付け、いかに事業に取り入れていくのノウハウが満載です。ぜひ手に取ってみてください。

私たちのビジネスに強力な推進力を与えてくれる「誠実さ」を実践することで、事業を進展させ、志を実現していきましょう！



誠実な組織
著者/ロン・カルッチ
翻訳/弘瀬友稀

