

朝顔TOPICS

●YPPからのお知らせ ニュースレター発行にあたって

YPP東京オフィスの創業地であった台東区入谷は「朝顔まつり(朝顔市)」が有名です。このことにちなんでニュースレターの名称を「朝顔TOPICS」と名づけました。朝顔は育てた人が多く、身近で親しみやすい花として知られ、開花の美しさはさることながら、双葉やつるがのびていく様を眺めるのが楽しい植物です。YPPも、朝顔のように、みなさまに親しまれながら、つるを伸ばしてたくさん花を咲かせていきたいです。

INDEX

▶▶ TOPIC1 スッキリ・ラボ 小松易の人生が豊かになる！片付け

「片付けの極意」第16回目

コレクターの夫に妻がとれる対策とは？！

スッキリ・ラボ 小松 易

▶▶ TOPIC2

上手なアウトソーシングのコツについて その2

②アウトソーシングに向いている業務とは

おまかせ事務代行YPP 五味 渕 紀子

● YPPのお客様紹介コーナー

GINZA CLUB UN(アン)

● 編集後記

「片付けの極意」第16回目

コレクターの夫に妻がとれる対策とは？！

こんにちは。かたづけ士の小松易です。
今回はコレクションの片づけについてのお悩みです。

Q お悩み Sさん

夫がミニカーのコレクターです。
コレクションは夫の大事な趣味なので、
あまり干渉しないでいたいと思っています。
でも次第に、共有スペースにまでコレクションが侵入してきて、
困っています。妻ができる対策はないでしょうか？

A 回答

Sさんが言われているように、まずはご主人の趣味を尊重することが大事ですね。頭ごなしに否定してしまうと、夫婦間に溝ができてしまうかも！？

ただし、尊重するとは言っても、際限なくコレクションが増えても困りますよね。
妻としては、夫の趣味に一定の理解は示しつつ、冷静に話し合いをしてみるのはいかがでしょう。

例えば、「このスペースにはミニカーを置いてもいいけれど、こっちは家族の空間だから、コレクションは置かないでね」とか、「この範囲に置けないくらい増えたら、今までのコレクションを見直してみてもらえるかな？」などです。

これまでも多くのコレクターとお会いしてきましたが、一概にコレクターと言っても、そのタイプはいろいろ！

- (1) 始めたばかりの時期
- (2) 楽しくて、加速度がついてのめり込んでいる時期

- (3) 熱がやや冷めてきて、
やめるきっかけがなくなるとなく続けている時期

話し合い以外にも、ご主人が今いる「時期」によっても、異なる対策がとれるかもしれませんよ。

ポイントは、(3)の時期にいつ入ったかを適切に見極めること！
この時期のコレクターはやめるきっかけを探していますから、うまく声掛けができれば、コレクションを減らしたり、もしかしたらやめさせることも可能かもしれません。

Sさん、早速ご主人が今どこの時期にいるのか、探ってみましょう。

2010年のベストセラーのコミック化！

11月29日に発売になりました。

「コミック版 たった1分で人生が変わる 片づけの習慣」
(KADOKAWA)



日本初の「かたづけ士」
『かたづけを通して人生を変えるコンサルティング』
スッキリ・ラボ 代表

小松 易 こまつ やすし

大学在学中にアイルランドへ留学し、トランク1つで生活できたことに衝撃を受けて帰国。物を持たない自由と幸せを実感し、自然とかたづけに意識が向くようになる。大学卒業後は建設会社に入社し、現場でかたづけの重要性を学ぶ。その経験から、プライベートで知人にかたづけを教え、かたづけのさらなる可能性を実感する。

2005年9月に「スッキリ・ラボ」を開業。経営者向けコンサルティング、企業研修、講演などを通して、これまで延べ2500人以上に指導する。著書はシリーズ累計44万部『たった1分で人生が変わる片づけの習慣』(中経出版)ほか多数。テレビ出演に『ガイアの夜明け』(テレビ東京)、『めざせ！会社の星』(NHK)など。また、日本商工会議所発行の「石垣」にて「片づけマジック」シリーズが2年間にわたり連載され、好評を得た。かたづけとは、かたをつけること。自分とモノとの関係を終らせて捨てること。信条は「かたづけによって本当にやりたいことが見え、いきいきと楽しい人生が送れる」。志は「かたづけを通して世界を変えること」。

経営者必見！「ビジネス×片づけ」の事例満載！
自分と会社本来の力を取り戻す「かたづけメルマガ」

「スッキリ・ラボ メルマガ」でご検索ください。

★YPP五味渕のおすすめポイント！

日本人初「かたづけ士」という職業を世に生み出し、今やメディアでも活躍の小松易さん。小松さんが以前コンサルに入った会社で「社員全員の探し物の時間を足してみたら、一人分の人件費に相当した」という笑えない話があります。いつか…と思っていた方は、今日から！まず小松さんのメルマガ購読をおすすめします。

YPPが考える「アウトソーシングの上手な活用方法」 上手なアウトソーシングのコツについて その2

会社（もしくは新しい事業）を始めると、本業の活動以外にもやらなければいけない業務が沢山あることに気づかされます。大きな会社なら、製造・営業・マーケティング・経理・総務などが分かれています。新事業や新会社では、一人が何役もこなさなければなりません。そこで、いかに少ない人数で効果的に得意な場所に注力するかということが非常に重要になります。

その際の選択肢の一つに「アウトソーシングの活用」があります。YPPは10年以上、主に従業員30名以下の企業や組織の事務代行を通じて、沢山のアウトソーシング事例に携わってきました。

このニュースレターで少しでもそのノウハウの一端をお伝えし、本業により効果的に注力できるための「アウトソーシングの上手な活用法」を皆様にご提供したいと思います。

この新しいシリーズは以下の6回コースでお届けしています。

1. アウトソーシングのメリットとは(11月号)
2. アウトソーシングに向いている業務とは(12月号)
3. アウトソーシングがうまくいかない事例(1月号)
4. アウトソーシングをスムーズに始めるための準備(2月号)
5. アウトソーシングの上手な活用例1(3月号)
6. アウトソーシングの上手な活用例2(4月号)

今月は「2. アウトソーシングに向いている業務」とはをお届けします。



第2回 アウトソーシングに向いている業務とは

専門性が低い「作業的な業務」に留まらず、最近では様々なアウトソーシングがあります。

Webでの調べもの、レストランの予約や顧客のアポイントをとる秘書業務など、常にそばにいたいようにあれこれと雑事をこなしてほしい、という要望はたくさんあります。

ただ、アウトソーシングに慣れていない場合は、1回やって終わってしまう業務よりも、繰り返し作業が必要な業務から始める方がスムーズです。

YPPがおすすめるアウトソーシングに向いている業務とは以下5つのポイントにあてはまるものです。

- ①誰がやっても同じ結果にすべき(属人的でない)業務
- ②定期的に繰り返す業務(毎年、毎月、毎週、毎日…)
- ③ある程度のルールを決めれば、都度のジャッジ(連絡相談)が要らない業務
- ④オンタイムで処理するべきだが、後回しになりがちな業務
- ⑤社長やマネージャー、正社員が手がけるべきでない(生産性向上に直結しない)業務

具体的には、毎月の「請求書発行」「支払業務」「帳簿作成」など、毎月誰かが担うべき大事な仕事であっても、ルールや目安が決まれば、社内の従業員がやらなくても十分機能するものがあげられます。とくに経理に関することは、社内で専門知識のある者がいないために、もっとスムーズにできることに時間をとられた上に、苦手意識の強い人(及び、本当に適性がない人)がやるとミスが中々なくなりません。そしてミスの修復のために、さらに作業時間がかかってしまいます。また、ちょっとしたファイリングもサボってしまうとどんどん溜まっていき、まとめて処理するときには、不明点だらけで中々処理が進まないことも往々にしてあります。

もし現在、本来はワークスペースにしたいデスクの上に、様々な書類を挟み込んだクリアファイルが数冊積み上がっている(そしてそれは先週もあつたし、おそらく来週もそのままそこにありそうだ)という方は、何らかのアウトソーシングが必要かもしれません。

私たちの仕事は、繰り返し業務にあふれています。

毎月の立替経費の精算、ブログ記事の更新、入れ替わる顧客情報の管理、年末になれば年賀状作成のための住所録整理…。

それらは本業のために必要だけれど、本業そのものではない「付随業務」。付随業務にとられる時間もさることながら、「まだあれに手がついていない」という「宿題を抱えている感覚」があるのと、「あれは自分がやらなくても期日通りに着実に進んでいる」と解放されている感覚は、180度違います。また前号でふれたとおり、アウトソーシングをすることによって、業務が整理されるため、自分がそもそも従事せず、部下に任せていた仕事であっても、今までかかっていた時間より、今後かかる時間を短縮することができる場合もあります。

アウトソーシングへの着手は、「業務の見える化」への着手でもあります。ぜひ「付随業務」は手放して、本業へ集中する時間を作りましょう。



次月は、

「3. アウトソーシングがうまくいかない事例」をお届けします。また、アウトソーシング活用についてのご質問・ご意見もぜひお待ちしております。どうぞ細かなことでもお気軽にお問い合わせください。 ypp@omakase-ypp.jp

YPPのお客様紹介コーナー

GINZA Club UN

私達はお客様に“癒される空間” “安らぎ”と
“優雅な時間”をリーズナブルな予算で
お楽しみいただけるよう努めてまいりたいと
思っております。

私どもは、お客さまに満足していただけるよう
精一杯のおもてなしを心がけてまいります。

どうぞ「銀座 クラブ アン」にご期待くださいませ。

忘年会などで銀座にお立ちよりの際は、
ぜひお気軽にいらしてください。
スタッフ一同、心よりお待ちしております。

GINZA CLUB UN(アン)

〒104-0061 東京都中央区銀座8-6-19 渡辺ビル3F
TEL 03-5537-0468 HP <http://www.un1.jp/>

▼フェイスブック【お友達申請お願い致します】

<http://www.facebook.com/profile.php?id=100001430940496>



斎藤しのぶママ
「皆様のお越しお待ちしております」

お時間制限、チャージなし **セット料金/15,000円**



銀座線・丸の内線・日比谷線「銀座駅」より徒歩5分
JR・銀座線・京浜東北線「新橋駅」より徒歩2分

編集後記

あっという間に一年も最後の月になりました。
先生も走る「師走」。事務代行業界も、繁忙期をむかえています。

事務所の近くの人形町通りには、しめ縄飾りなどお正月のお飾りを売る露天が並んで、
年の瀬の風物詩となっています。
しめ縄は、「古い年の災いを閉め出すと同時に、周囲のけがれを断つため」に用いられ
お正月に家を清めて年神様を迎えるため、門前や玄関前にしめ縄を張るようになったそうです。

昔も今も、節目に思いをはせる事、大切にしたいことは変わらないですね。
いろいろやり残したことを片付けて、スッキリとしたお正月を迎えられるよう
あと少し走り続けたいと思います。

皆さまもどうぞご多用の折、引き続きご自愛のうえ
充実の師走をお過ごしください。

おまかせ事務代行YPP
五味渕のり子