

2010年9月7日発行

ぶろす

四季の会・ユーザーズ・サービス

279号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 初秋の候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

秋の味覚サンマの不漁が続いています。サンマがとれない。値段は9月を迎えても昨年の倍近くになった。9月半ばからサンマの群れが日本に近づくため、水揚げは増えると漁港では期待されています。

国の税金の滞納が増え、最も滞納額が多いのは消費税です。2009年度に新たに発生した国税の滞納額7478億円のうち、消費税がほぼ半分に当たる3742億円です。今迄でも滞納される国の税金のうち、消費税が占める割合は、1990年代後半から40%を超えているのです。その背景に、価格に消費税を転嫁できず、自己負担せざるを得ない中小零細事業者の存在があるのです。消費税の税率をさらに上げれば、小さな自営業者は倒れ、社会は大混乱に陥ると、警鐘が鳴らされているのです。

9月4日 読売 夕刊によると、暑い日本とは対照的に、地球の反対側にある南米では先月と先々月、すさまじい寒波が襲来していたらしい。高地では氷点下20度以下になる場所も多く各地で死者が続出した。なかでも深刻だったのがペルーで、政府が国家非常事態宣言まで出して大々的な救援策を展開したと伝えられる。ボリビアでは生物が大量死して生態系が崩壊の危機にある。同国の熱帯雨林地帯で川の水温が平年より10度以上低い4度になり川魚が推定600万匹、ワニやカメなど数千匹死んだ。この死骸が分解して水が汚染され飲料水も不足している。地球温暖化と言うとまず「暑い!」を連想する。だが、温暖化をもたらす気候の変動は同時に寒さの原因にもなる。その例だ。日本では9月に入ってもなお熱中症の犠牲者が続く。生き物は気温の変化に強くない、そう自覚して賢く残暑を乗り切りましょう。

予防に勝る治療なし 人間ドックから → 企業ドックへ

昔から「予防に勝る治療なし」と言う。病気になってから医者にかかるより、病気

になる前に医者にかかる方が結果的に安上がりで、長く健康を維持できるという戒めである。名医を多く知っていようが、高額の治療保険をかけていようが、末期がんで病院に搬送されては手遅れだ。病を治すのは医者の仕事だが、病を防ぐのは自分の仕事である。後始末より前始末をつけていくのが、「管理」というものだ。

日本人間ドック学会が8月19日に発表した調査結果によると、2009年における全国の間ドック受診者301万人のうち、A(異常なし)およびB(心配なし)判定の健康者が占める割合はわずか9.5%だった。1984年では29.8%と約3割だったが、25年間で1割を切った。「異常あり」の受診者は過去最高の90.5%。つまり10人中9人が「病人予備軍」ということになる。異常を認められた人の割合が高い項目は、「高コレステロール」(26.5%)、「肥満」(26.3%)、「肝機能異常」(25.8%)の順で、「生活習慣病」が上位を占める。

もっとも検査機器の発達や判定基準の厳格化、受診者の高齢化などもあって、不健康な人が急増しているとい概に言い切れない。「神経病や神経病患者の数が増えたのではない。神経病に眼の肥えた医者が増えたのだ」ということもある。いずれにせよ、健康者が増えていないことは確かだ。「異常あり」が増えた原因には2つが考えられる。バランスの良い食事を摂っていないという「食生活」の問題と、生活環境の変化などで歩行量が減ったことによる「運動不足」である。タナベFAXレポートによれば。

「企業ドック」も「人間ドック」以上に重要です。「わが社は青信号か、黄信号か、赤信号か？」会社の実態を知らないことから生まれる悲劇がある。現在の中小企業の80%は赤字状態です。この過酷な状況の中で、経営者にとってなくてはならないものが「経営の羅針盤」であり、現状から未来を知ることができる「企業ドック」があるのです。それが「決算診断提案書」であり、「社長の四季システム」です。

「経営体力10段階タイプ」で決算書を分析し採点されます。日本でたった一つしかない「企業ドック」です。「数字に基いた経営」を行いリスク分析を行わなければならないのです。「勘に頼ったり、情に溺れたり」の経営ではやってはいけません。「健康優良型」「体力充実型」「体力維持型」「体質改善型」「体力変革型」の5つです。

自分の会社がどの「型」かをはっきりさせたうえで、「今、わが社の状況は青信号なのか、黄信号なのか、それとも赤信号なのか」を自覚することが大切です。

カン は 的確な一つの力

成功の元に「運とカンと縁」の3つが大事といわれる。「カン」が大事です。やまカンや単なるカンではなく、真実を直感してわかるカンが大事な力です。

松下幸之助は、経営者に欠くことのできない条件として、体験、知識、カン、意思決定、実行力の5つをあげたことがありま

す。そして、そのなかでも、いちばん妙味のあるものはカンで、「経営的なカンが働かないと言うことでは、経営者としてはもうダメだというふうに考えていい」とまで言い切っています。

松下は人間のカンを非常に大事にしています。実際、松下自身、一面カンの人だったと言えるのかもしれませんが。たとえば、どこかの工場に入れば、「この工場はうまくいっているな」「この工場ははかばかしくないな」ということを、従業員の態度や周りの雰囲気から察知することがよくありました。

また、昭和39年に起こった新潟地震のときには、現地の営業所の被害額を聞き、ピンと感ずるものがありました。そこで調べてみると、必要以上に商品が送られていて、過剰在庫を抱えていたのです。「これは新潟だけではないのではないかと」と、全国の営業所を調べさせると果たして同じ状況になっていました。そこで、これをきっかけにして販売面の改革に乗り出しています。

分析や論理が重視される科学の世界でさえも、カンが働かなかつたならば、成功はしないだろうと、こう言います。

「ニュートンがりんごが落ちるのを見て万有引力を発見したというが、りんごが落ちるということは、誰もが知っている。いかなる科学者も、あるいは一般の人も知っているわけである。しかし、そこに、これはおかしいぞという思いをもって、万有引力というものがあるのではないかとニュートンは考えた。非常に科学的な理屈から生まれるところの理論、そこから考え出されるころの原理というものもあろうが、これはカンである。直感である」

そして、「優秀な骨董屋さんが品物を一目見て本物か偽物か、あるいはいくらの値打ちがあるかを見分けるように、このカンというものは非常に的確な一つの力ではないかと思う」と述べています。それでは、そうした的確な力としてのカンはどうしたら培うことができるのでしょうか。

松下は、「これはやはり、経験を重ね、修練を積む過程で養われていくものだと思う。昔の剣術の名人は、相手の動きをカンで察知し、切っ先三寸で身をかわしたというが、そこまで達するには、それこそ血のにじむような修行を続けたのだろう。だから、「経験を積むなかで、厳しい自己鍛錬によって、真実を直感的に見抜く正しいカンを養っていかなくてはならない。そういうカンの働きと、合理的な考えとがあいまって、偉大な成果が生まれてくると思う。カンと科学は車の両輪のようなものである」と言うのです。

医学の世界にしても、経済学の世界にしても、さまざまな分野でもとすると科学的なデータにばかり頼ろうとする時代、人間のカン、特に修練によって磨かれたカンというものをいま一度見直してみる必要がありはしないでしょうか。会計事務所にとって、定量分析だけでなく、定性分析(思考・カン)が重要になるのです。「松下幸之助運をひらく言葉」谷口全平 著より。