

2004年10月28日発行

ぷろす

四季の会・ユーザーズ・サービス

182号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 菊薫る候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

会計事務所のお客様である企業経営者は、日々、大変化している。毎日毎日が大変であります。お客様の喜びや悩み、悲しみを経理を通して共有することが、我々の使命でありサービスの原点かも知れません。今回は早めに「オレ流」の話を書かせていただきました。

今、企業はリスクを克服する時代です。トップリーダーの決断にかかっている。負け犬を勝ち犬に変えた。落合博満監督の「オレ流」采配術がいわれる中日ドラゴンズの活躍。セ・リーグの優勝となった(日本シリーズは惜敗したが)。「球界の常識は、私の非常識」と、主張してきた鉄則がある。「選手のプライドを絶対に汚さない」「プロ意識をもって行動する」「チャンスは平等」ということである。

驚異的な長時間練習である。そのために選手の再生が必要だ。チームの運営を担うコーチを重要視した。これは、監督はトップで、コーチは部門幹部で企業のチームワークと同じように選手を育成する体制作りをした。2つ目は選手の「からだ」と心のケアの充実を図った。トレーニングメニューの作成である。コーチはカウンセリング役になっていく。

3つ目が徹底した競争である。午前8時から午後6時ぐらいまで、驚異的な長時間練習の中には昼食も忘れるほどの選手もいた。とことん練習した後で伸びるか、あるいは壊れるか。こんな常識はずれの激しいやり方で、選手をふるいにかけた。会社の社員教育も同じである。落合監督は「現役時代、有言実行で三冠王に3回も輝いた。その人が優勝できると断言するのだから、僕らもその気になる。」意識改革で会社の社長が有言実行と、ある程度の成功体験と経

験と同じである。「(落合流)オーソドックスでやりやすい。攻撃では、基本は来た球を打つ。選手自身が自分で考える必要がある。うまくいったら自信になる。監督は褒めることはあっても怒らない。選手が萎縮する雰囲気はなくなったのは大きい」等々。我々の企業も「オレ流」で正しくやらないと時代についていけなくなったようだ。

この時代に闘争心を！

「闘争心がない人は経営者になってはいけない。社員を不幸にするだけだ。不撓不屈の精神がないと務まらない」というのが京セラ名誉会長・稲盛和夫氏の言葉である。

稲盛氏は、零細の会社を立ち上げた若い頃から、いつ何どき倒産し、社員を路頭に迷わせるかもしれないという危機感があった。「何とかかなかな！と内心不安だった」。その危機感がバネになり一生懸命頑張れたと思うのです。

経営者はみんな頑張るわけですが、結果は異なる。その中にある種の「法則性」があると思った。それは経営判断にしろ、自然の摂理に逆らってはうまくいくはずがない。人間としての正しい生き方。すなわち社会的ルールにのっとれば、社会が容認し、企業は存続していける。逆に私利私慾のエゴを出しては、社会から容認されない。企業発展するには、これがベースである。

確かに戦術に富み、機智に富んだ経営者なら、一時的には成功するかも知れない。しかし、社会のルールを踏み外せば企業が存続できません。資本主義の中では弱肉強食の面もあるかも知れません。しかし、実際は一生懸命努力し、社会のルールにのっとった企業が存続し、それに反した企業が淘汰される「適者生存」というルールがあると思える。京セラはその考え方で間違っ

てはいなかったと思います。会社を潰せないという危機感があり、若い頃の当時は、私の闘争心に火をつけた。昼夜なく働きました。寝る間も惜しんで、それが苦痛でもなかった。いい意味の闘争心があった。闘争心がない人は経営者になってはいけないと、社員や取引先や銀行等々を不幸にするだけだと思うのです。

どんな激しいスポーツにも、誰にも負けない強い闘争心が必要です。格闘技などでも、精神面でちょっとでも油断したり、ひるんだりすると負けてしまう。女性の内に秘めた闘争心には凄いものがある。女性の経営者は、それでやればいいんです！と。

企業の成長もいつか止まるかも知れない。それはそれでしょうがないことになる。それは承知のうえで、とことん一生懸命やっていく。重要なのは、今の規模でいいと思った瞬間に成長はなくなるということです。

稲盛氏の郷里の鹿児島に「串木野さのさ」という民謡があります。その一説に「落ちぶれて、袖に涙のかかるとき、人の心の奥ぞ知る、朝日拝む人あれど、夕日を拝む人はない。」とあります。自分の華やかだった

時は皆がちやほやしてくれたが、落ち目の時は相手にしてくれない、という意味である。

我々は経営者として、人として正しい生き方を貫く理念の浸透こそ重要かと思うのです。企業の規模・業種に関係なく、「オレ流」でいいと思う。「強い意志と意欲」を持つことである。「オレ流」で何かを必ず実現しよう、という強い意志が大切だと思うのです。

オレ流の会計事務所

会計事務所も20年前、10年前、5年前と同じ考えで、同じ仕事をしていたら、お客様は離れていくかも知れない。税理士法も改正され、競争となり、広告宣伝や、仕事の考え方・やり方も変えたりした。報酬も自由となった。「顧問料・決算料」引き下げなども多くなった。正に、自由競争の会計事務所経営になって来たのである。

「売上＝販売力×商品力」の公式がある。商品力＝単価×品質×「感動」が商品力である。会計事務所で見ると、「単価」は安ければ？ではない。仕事に合わせた好価格の単価こそ「ヤル気の原点」である。安ければいいのではないのです。「品質」は会計と税務。コンプライアンスこそ品質の原点です。そこに決算診断がある。コミュニケーションです。「感動」の世界が広がってくるのです。お客様が感心してくれる。そこに「感動」がある。お客様に無理が言える「お客様を紹介して下さい。顧問料を引き上げて下さい。」と言える環境が出来るのです。「感動」の世界が「収入」増大のキーポイントです。

オレ流の会計事務所を 実感して下さい

11月6日(土) ユニークな「浅沼会計事務所 見学会」です

- ・これから伸ばしたい会計事務所！
所員0でも成長・発展できます
- ・顧問料・決算料はやる気の原点
「オレ流」の料金を決める！
- ・お客様を増やそう
仕事がちがう。感動こそ！！

* 11月6日土曜日ですが、是非ご参加下さい

「決算診断実践会」 事務所経営研修会

是非、ご参加下さい(所長代理で是非ご参加下さい) 目からウロコのシステムです

事務所経営研修会 日程

- (福岡)11月 9日(火) ASCビル
- (仙台)11月10日(水) 戦災復興記念館