

2004年11月19日発行

ぱ ろ す

四季の会・ユーザーズ・サービス

183号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 晩秋の候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

年末が近づいてくると諸々のことがおこる？アメリカ大統領選挙で2期目のブッシュ政権となった。政治・経済はアメリカが変わると世界が変わるのです。藤原直哉氏のワールドレポート(439)によると大変きびしいことが書かれていました。『日本経済にも変調が現れてきています。7月から9月のGDPの伸び率が中国経済の減速等を反映して鈍化したほか、同期間の機械受注は前期比で8.4%の下落、おまけに来年度はいよいよ財政がピンチで国にも地方にもまったくお金がなく、しかも金利が上がり始めていますから財政も金融も政策出動は期待ゼロです。

そこに円高ドル安が加わってきました。来年の日本経済は相当深刻な不況に見舞われそうです。さらに最近はやばや事件が次々に起きており、たとえば西武鉄道が上場廃止、駿河屋の架空増資とあおぞら銀行の関与、ダイエーの球団売却に再生機構がクレーム、ダイエーの10月の売上高は前年比23%減で社員のモラル低下、大証上場企業で架空取引発覚、カネボウで粉飾決算発覚、熊谷組と飛鳥建設の統合撤回など、底知れない不気味さが漂っており、結局はもう一度最後の金融大破綻・整理へとつながっていくのではないのでしょうか。

特に来年金利が上がれば現在の不動産投資信託パブルも崩壊するでしょうから、不動産にも最後の売り場が来るはず。英米経済も来年はかなり厳しい状況になることは避けられず、英国でもついに住宅バブ

ルが崩壊して住宅価格の下落が本格化し始めたようですから、やがてこれは米国にも波及し、英米一般人の経済基盤が根こそぎ崩壊する危機がやってきています。本当に今の日本と世界は幕末の大混乱と言えるような状況になりつつあります。しかしこの混乱の中から次の時代が生まれるわけですから、しっかり乗り越えていきたいところですよ。

栄養源に奥歯力

「ネクシンク」11/8 谷口正和氏によれば「情報と事実」をかみ砕いて私たちに栄養源にする力が必要です。歯の奥歯です。奥歯は食べ物をかみ砕き、栄養を取りやすくするためにあります。

私たちに、情報は山ほどあります。でもその情報の意味をつかみ、ビジネスや生き方の栄養にするためには、「奥歯力」がいるということです。

私たち日本人と日本文化の特性のひとつに、どんなものでも噛み砕いて日本流に変えてしまうということがありますが、この咀嚼力が、今日ほど必要とされている時代はないでしょう！

ビジネスは、情報や顧客の変化を咀嚼する「奥歯力」にかかっています。噛み砕き、我が物にし、我がビジネスの栄養分としなければ、どんな情報も絵に描いた餅です。

我が血肉とし、体質とするためには、情報を噛み砕く自分流の「奥歯力」を身に付けねばなりません。

そのためには、顧客変化を観察し続けること。顧客変化に素直であること。なぜ？の自己問い掛けを、答えに着地するまでやり続けること。分かったら、原理原則として分かりやすく明文化すること、体質になるまで繰り返すことだと思えます。

表層的な調査データや数値にだけ頼ってはいけません。自分で行動し、自分で身に付ける、それが「奥歯力」を強化する方法です。本物のプロの世界です。

複雑な情報をひとつの単純で明快な結論へと昇華すること、それが「奥歯力」の目指すところです。

情報を噛みましょう。何回も咀嚼しましょう。顧客理解の本質にたどり着くまで、奥歯で噛みましょう。

経営の30%は数字、70%は数字以外の重要性

会計事務所は数字が中心です。「試算表も、月次決算も、決算書も、キャッシュフロー計算書も、資金繰り計画書、今期経営計画も、中期経営計画も、税務申告も、等々」

数字が全てであります。我々は毎日毎日数字の世界、非常に重要であります。しかし、数字だけでは、感動がないのです。

経営を100とした場合、数字で表わして把握できるものは30%ぐらいだといわれる。残りの70%は数字でとらえにくいものです。企業の命運を決める心のウエイトは70%、企業は人の心次第なのです。

アメリカのMITという有名大学のコンピュータの権威と言われる教授が「経営内の情報でコンピュータにインプットするのは、せいぜい30%ぐらいしかない」と言い、衝撃をあたえたことがあります。後の70%は数字にあらわせない、心の領域に属するもので、これが経営の発展に決定的な影響力を持っているのだと警告したのです。

「経営者の思い」「やる気」「経営理念」「チームワーク」「アイデア」「センス」「コミュニケーション」といった、経営組織にとって、きわめて大切なもののほとんどが、数字ではなかなかあらわせないことが多いのです。

経営者は毎日毎日が戦場であり、命をかけ、全財産をかけ、経営をなされています。孤独です。「経営者の思い・喜び・悲しみ・悩み」など、とらえにくいものを経理を通して「形」に変え「奥歯力」をもつことが、この「社長の四季・決算診断提案書」です。「数字をコトバに変え、点数は社長へのメッセージ、攻めと守りが具体的に！」社長の羅針盤となり、経営の気づきと実践へ。経営に役立つシステムであります。

経営者のことを考えていれば、「ああしたい」「こうしたい」が生まれてくる。それを思っているだけではなく、「形にしたい」「モノにしたい」。これが「社長の四季」の原点であります。

㈱プロスは、来年創業20年になります。「決算一筋」にやってまいりました。「伝説となるサービスとは何か！」「常識の中では異常な文化は生まれないのです。経営者の大満足を勝ち、継続されるため、プロスは異常でありたい」と思ってまいりました。

会計事務所の税理士先生にとって思いは必ず実現するのです。

その3つは、お客様を増やすこと 付加価値を上げること 人が成長すること。

携わる人たちの「感動」が、お客様（経営者）の「感動」でつながるのです。感動のある会計事務所は自信と信頼です。

12月3日(金)は名古屋でご活躍の横田会計事務所 見学会です。

是非、ご参加下さい。