

# ぷるす

四季の会・ユーザーズ・サービス

184号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 初冬の候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

師走ともなり、経営雑誌などに2005年の大予測などが出ている。来る2005年平成17年は「乙酉(きのとり)」の年である。

「乙」は木の性質で、植物でいえば地下にある種が水分を含み、芽を出し、根が生えてきた象形文字。一方の「酉」は、つぼの象形文字である。つぼの中には発酵したお酒が入っている。これは植物の成長の最後の段階という意味である。「フォーテル経済研究会12月8日号によると」

この2つの易の意を汲み取ってみると、この年は、長い社会のシステムが成熟してアルコールに転換し、最後の種となる準備をしていることになる。したがって、今の社会の最後のときを迎えるということになる。地下に新しい生命が生まれ、地上には浮かび上がっては来ないが、そのエネルギーはまもなく地上で、大きな動きになっていくという、前段階になるとのことです。

60年前は昭和20年、広島・長崎に原爆が投下され敗戦。日本の社会システムが大変化した年である。政治。経済。社会。全てが破綻した。120年前は明治18年、西南戦争以後で、政治、経済、社会が大混乱、年ごとに政府の力が増し、日本の形が作られていった時代であった。

60年前の日本は、敗戦で初めて外国の軍隊に占領された年である。今度は国際経済も戦争と見れば、経済戦争の敗戦?の後始末の年になる。これは大変である。国家の負債は2005年3月末で国債600兆円、長短借り入れ70兆円、政府保証債90兆円で、合計760兆円になる。これに地方の負債を加えれば980兆円を超える。国民金融資産は約1400兆円で、負債を差し引いた分は、1030兆円前後になる。2005年以後、国の借金が、この担保を上回ることになる。

これから、国債の消化先がどうなるか。その時の金利が問題。増税の問題へ。加えて預金は破綻?するか。年金の保険料。失

業保険、健康保険、介護保険など課題が山積されている。

地方財政は破綻?しつつある。しかし、**地方公務員の平均給与は民間を14%も上回っている。財務省調査によれば、山形や沖縄では30%も上回っている。**民間はリストラ等で身を切っているのに公務員に誰も向かっていかないのはおかしい!

社会システムの大変動が起きていく、一番大事なことは政治である。任に堪えられる政治家が現れていない。あくまでも易学の予測する世界だが、現実味を帯びているところは極めて恐ろしいかも知れません。

## 北京で「青森りんご」が売られています

情報化社会の競争がどれだけ鮮度の高いアイデアを提供できるか。どのくらい話題性の高いトピックスを発信できるか。その落差が顧客心理に驚きをもたらす。それがピンチをチャンスに変えたのです。小泉内閣メールマガジン第167号(2004.12.9)に世界のマーケットがわかりやすく書かれていた。『北京では、いま青森「りんご」がひとつ2000円で売られているそうです。

以前、ある人から「日本のイチゴが中国の上海でひとつ300円で売られている」という話を聞いたことがあります。中国の方が官邸に見えたときにその話を聞いたところ、「それだけではありません。北京では日本のりんごが150円で売られていますよ」と言うのです。

**本当かと思って調べてみると、北京のデパートでは青森でつくっているりんごが150円で売られている。1元が約15円ですから、150元というと2000円以上になります。これにはびっくりしました。**

先日、日本の農作物を輸出している農家の方々とお話しする機会がありました。このりんごの輸出を始めたきっかけをうかがったところ、国内のりんごの価格が下がって原価割れになってしまい、赤字になった。このままではいけないという危機感から、まずヨーロッパにりんごを輸出したのだそうです。輸出の手続きは思ったよりも簡単で農家なら誰でもできる。

はじめに大きいりんごをだしたら、大きすぎて売れない。そこで一番小さな「玉林」という品種をイギリスに輸出した。その後大きいりんごを中国に輸出したら、おいしくて珍しいりんごだということで、ひとつ2000円以上の値がついたのだそうです。

**まさにピンチをチャンスに変えたのだと思います。**

りんご以外にも、海外で人気が高い日本の農産物があります。北海道の「ながいも」は台湾に輸出され、日本国内よりも高い価格がついているそうです。

「みかん」は、カナダでクリスマス・オレンジという名前で販売されており、「緑茶」は健康によいということでヨーロッパで人気が出ているそうです。

台湾では島根県産の減農薬の「おこめ」が売れていて、台湾の地元ではこれに対抗して台湾産の良質なおこめをより高い値段で売り始めたそうです。日本のおこめが海外に輸出できるとは思いませんでした。

今までは日本の農家は輸出を阻止しよう

とばかりしていましたが、発想を切り替えて日本の農産物も輸出できる。もっと世界に輸出すべきだ、そういう考えでこれからやっていくべきではないかと思えます。

固体観念にとらわれなくて、ピンチをチャンスに、何事にも挑戦していくことが大切だと思います。』

## 愚直の精神で

「たった一つのことをすれば会社は変わる。日本の97%の会社が、社員数30名以下といわれる。この規模の組織は、社員の基本姿勢の徹底が必要。「挨拶」「約束を守る」「人と接した時の礼」等を教え込むことが、企業成長の第一歩といわれる。

トップが真剣に関わりを続けることが、社員の心をオープンにさせる。入社した新人はトップが、仕事の基本・姿勢をはじめ、食事・掃除・挨拶の仕方まで生活・生き方に徹底的に接し、教え込むことをしている。その結果、社員に気づきが生まれ、素直に聞くようになり、急速な人間性のレベルアップにつながる。トップが何よりも真剣であることです。

会計事務所も全く同じだと思う。「若い先生や今後大成を図りたい会計事務所」まず、トップが仕組みを作り、基本行動を作り、小なりといえどもビジネスモデルを作り、心をオープンにしていくことが、この時代、面白く成長出来ると思うのです。

私はそのビジネスモデルに「決算書」が中心です。決算書は社長のこの一年間の原因と結果、会社の全てがわかる。社長が人前でどんなに立派な話が出来ても、それはその社長の真実を語るものではなく、**社長の真実を語るものは、唯一、「決算書」のみです。**

「決算診断提案書」は、その会社の社風を語り、社長の実力を語っている。日頃、社長が何を思い、何を考え、何を実践しているのか、その社長の生き方を語ってくれる。更に社長や幹部の原因としての目標と結果としての実績を振り返ってみる。社長には、経営の恐さが「決算診断提案書」に表われているのです。

12月に入り、ユーザーの方々に「社長の四季・決算診断提案書」の新しいシステムが送付され始めました。毎年会員の方々に、時代に合った、魔法の杖のようなシステムです。(株)プロスは商品の提供者として責任を果たすために、提供し続けているのです。私は縁あるユーザーの先生とは、同じ税理士として共通の価値観、同一の危機感と成長発展を持っています。だからこそ、正に愚直に勤め上げているのです。是非ユーザーの先生に御理解と御納得をしてほしいと願っています。

「決算診断提案書」システムの(CD-ROM)「操作マニュアル・解説書」「決算データ入力マニュアル」「インストールマニュアル」等々。もし私がユーザーであったら、感心、感動で動かされると思うのです。私は、これを皆様に発送する内容をみて、プロスの社員が愚直な精神でよくやっているなーと涙が出る程感謝しております。

そんなつもりで一生懸命頑張っております。来る新しい年も是非共宜しくお願い申し上げます。