

# ぱ ん す

四季の会・ユーザーズ・サービス

186号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 寒さ厳しき折、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

昨年のコトバ「災」わざわざであった。今年「驚」おどろかすではないかといわれています。日本も世界も政治・経済・社会、また世界での天変地変・異常気象が起きています。驚くことが多いのです。

そこで1/15日経に、**インド洋大津波で「インド少数民族、ほぼ全員が無事。事前に異変察知か！」**驚くことがある。

インド洋大津波の直撃を受けて約7500人の死者・行方不明者が出たインド領アンダマン・ニコバル諸島で、今なお石器時代と同様の生活を続ける少数民族のほとんどが難を逃れて生存していることが、インド政府の被害状況調査でわかった。高台や森に避難していたとみられる。

南北約800kmにわたり約570の島が連なる同諸島のうち、小アンダマン島や大ニコバル島などの一部地域では、現代文明から隔絶され、やりや弓矢で動物を狩る5つの少数民族が暮らしている。

同国少数民族問題省によると今回の津波で、5部族合計の約800人ほぼ全員の無事が確認されている。同省のK・C・ゴシャル現地駐在副代表は「彼らには動物や波風の変化で異変を感じ取る能力があったのではないか」と話しているのです。

人間には直感がある。動物的な勘である。「予知・予感・ひらめき」などがある。社長には特に重要であると思う。「数字に強い人」は物事を大局的に見る。モノゴトを多面的に見る。問題意識・危機意識がある。数字の世界では見えないものが数値(決算診断)に変わると会社の全てが見えてくる。そのくらい社長は日常で勘を働かせることが重要であるのです。

## 不安定な時代こそ メッセージを！

企業にとって重要なことは「存続と発展」です。社長が最も大切に思っていることです。経営は問題をのりこえつづけることである。継続は力なり。問題や課題をさけていったら、社長は経営者でなくなってしまう。問題があるのは正常であり、問題がないこと自体が大問題で異常かも知れない。問題や悩みがあってこそ自分を成長させ、力やエネルギーになるのです。クレームこそ我が師の応援家だとよくいわれます。人間は生きているからこそ、風邪や病気になる。だから、医者が必要になるのです。

税理士は医者である。新しい医療で、患者ニーズ満足は！盛っている診療所です。他とのちがいをもち会計事務所はこの時代に、成長安定をしているのです。**お客様企業に、一生懸命経営をなさっている社長に、何をもって訴えていけるのか！社長がそれを受け入れて、理解し、納得し、経営に役に立って、喜んでいただけるものは「決算」であり、「決算診断提案書」があるのです。**

ユーザーの先生方は、その「決算診断提案書」の活かし方を、ここから入っているのです。「診断活用データ」の説明から入ります。損益計算書は今年の売上から損益までの経営成績です。貸借対照表は今迄の経営の体力で、財政状態を表わしています。そして数字が数値に変わります。「攻める力」・「守る力」の御社の評価からスタートです。「攻める力」は収益性・生産性・成長性の3つです。「守る力」は安定性・健全性・資金性の3つです。

**「攻める力」・「守る力」の重要なポイントがある。それは数値に変わった「6要素診断」から成っている。**それは[収益性]... 経営活動で本当に儲かっているか [生産性]... 能率よく成果があがっているか [資金性]... 投下資本の回収は効率よく行われているか [安定性]... バランスよく経営がなされているか [健全性]... 資金の調達・運用形態は良好か [成長性]... 業績は順調に伸びているか。30項目がそれぞれに分析値からポイントが出されていくのです。

「攻める力」は、前回 点・今回 点。「守る力」は、前回 点・今回 点と評価されるのです。これが何故 点かは、社長はよく理解されていくのです。「**決算診断提案書**」最大のポイントは「**総合評価・総合得点**」です。前回 点。今回 点。ランクは、例えば

**「体力維持型」⇨「体力充実型」**

などと表示されることです。社長はよく理解されています。そして「経営体力10段階評価」や「銀行による企業格付、信用格付では」、「同業他社との比較」「御社の2期比較では」、社長にとって非常にわかりやすく、経営への一年間の状況やそれをみて判断・決断が出来るのです。

「キャッシュフロー計算書の見方」も、

キャッシュフローの「改善に向けてのポイント」がある。業績(利益)を上げる資産の見直し 負債の見直し、などで、「14」の検討をチェックしていくのです。

更に「御社の改善のヒント」・「収益構造の検討」とされていく。そして、業績アップシミュレーション」です。これが社長の**変革・変身**です。「売上高増加モデル」(売上を増やす) 「変動費減少モデル」(変動費(仕入)を減らす) 「固定費減少モデル」(固定費を減らす)の3つがあるのです。**これをしっかりわかると、経営計画策定が非常にわかりやすく、導入の武器になっていくのです。**

## 悩みが自分を成長させる

感性から湧いてくるものをつくるために「理性を使う」ということが大切です。理性を使うことによって、感性から欲求・欲望・興味・関心・好奇心を湧き出させることができます。そのためには、理性によって「**自分はどんな仕事をしたいのか**」と自問してみたり、物事の意味・価値・値打ち・素晴らしさなどを考えてみる必要があります。すると、感性が何かを感じ、欲求や欲望が湧いてきます。つまり、理性を使って感性を刺激することにより、感性から欲求・欲望・興味・関心を呼び覚ますことができるのです。

**「仕事」は本来そういうふう感性と理性を協力させ結び付けたところから生まれてくるものです。**やりたいことをやるというのが仕事の根本なのです。そうであるからこそ働くことに喜びを感じることもできるし、仕事で成功することもできるのです。やりたくないことを無理に行おうとするのは感性と理性が対立している状態であり、そのままでは決してうまくいくものではありません。

もしいま、自分のやっていることにもう一つ打ち込めないという人は、自分のやっていることの意味・価値・値打ち・素晴らしさがどこにあるかを考えてみればいいのです。すると、それを「感じる」ことができるようになります。感じると、それに対する興味や関心が湧いてきます。そして、自分に与えられたものがどれほど素晴らしいものだったかということに目覚め、だんだん打ち込んでいけるようになります。

**成功するためには欲求を呼び覚まさないといけないのです。たとえ与えられた仕事であっても、そこに意味・価値・値打ち・素晴らしさを感じられるようになれば、人間はいくらでもやる気になれます。**やる気になって取り組みれば、そこから自分の満足感・充実感が生まれます。納得のいかない仕事をしてしまう多く人は、感じる前に理性的な仕方仕事をしてしまうからうまくいかないのです。その積み重ねがストレスとなり、仕事の悔いとなって残ってしまうのです。**継続してお客様が喜んでくれてこそ自分を成長させるのです。**

(芳村思風 著「人間観の革正」より引用)