

2005年5月20日発行

ぱるす

四季の会・ユーザーズ・サービス

192号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 初夏の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

5月は3月決算期法人の申告月で、日本の法人約300万社の20%は集中しているそうです。皆さんの会計事務所もどうでしょうか。よくみると法人数の20%ぐらい、「決算税務申告期」になっていると思うのです。今月は所長先生にとっては多忙な、大変な月かと思えます。

そこで決算のことですが、基本業務の最大のイベントです。お客様の社長からみても「税務申告と納税!」「銀行等へ決算書提出!」は社長にとっては義務かも知れません。しかし、我が社の一年間一生懸命働いた成果が、どうなっているかを振り返る。「原因と結果」を知ることを社長は「最大の関心」をもっている筈です。

しかし、所長にとっては予定も想定範囲内ならいいのですが、諸々の多忙な中、余裕がないようです。顧問先の「税務調査、相談事等々」、予定通りに進まないなど、先生のスケジュールも突然破壊されることが多いです。

そして、「決算がやっと出来た!税務申告も終わった!」しかし、これだけでは勿体ないのです。「顧問先(お客様)の立場」にたって、常に思っている。我々はプロです。「決算が終わった。税務申告も済んだ」だけでは、お客様は「もの足りなさ」を感じると思うのです。社長の思いを形に変えないと勿体ないのです。何か創意と工夫(パートなど)を考えてみるのも重要かと思うのです。

今、出来た決算書が「決算診断提案書」に変わるのです。決算診断へ入力さえすれば、「数字が数値」に変わり「会社の全てがわかってくる」のです。きれいな帳票で!社長はビックリです!「攻める力」と「守る力」!「収益性・生産性」!「キャッシュフロー計算書」は!「総合評価得点(免許証?)」が!社長は経営を実感するのです。社長に「メッセージ」を、社長は癒され

ます。「...この一年間、社長様が振り返りますと、誠に御苦労が多かったことと...」等々です。「社長満足」となっていくのです。

「決算料」は「会計事務所の収入の大きなウエイト」を占めています。月額報酬の「3~5~6ヶ月分」またそれ以上にお客様は払ってくれているのです。決算こそ、会計事務所経営の原点です。

「決算料」を下げてほしいなどという企業も多くなって来ました。「決算が終わった。税務申告も済んだ」だけでは、価値が上がりません。「うちは赤字決算だから決算料を下げてください」といわれるだけになってしまいます。決算に付加価値をつけよう、「お客様のために!」とか、「会計事務所のために!」ではなく「お客様の立場」にたって考えていくことがこれから大事になっていくのではないかと思うのです。5月の決算法人申告は大変かと思えます。決算には「お客様社長の思い」が込められているのだと感じながら、決算診断をみつめています。

経営者に免許証があれば!!

経営には成功する経営、失敗する経営はない。成功させる経営者、失敗させる経営者がいるだけです。経営者に公認の「免許証」でもあれば、どんなに経営環境が変わると、変化に対応し、乗り切ることができるかも知れないのです。しかし、残念ながら経営者には「免許証」がない。したがって、同じ経営者と名刺交換だけでは、優劣の格差はわからないのです。

自動車の場合、自動車教習所で経験を積み、法規を学ぶのである。実技と法規に合格して初めて免許証がもらえ、運転が許可される。はじめは初心者として法令を守っていく。やがて、慣れや慢心がでて来て、無謀運転となり、惨事を引き起こすこともあるのです。

免許証のある自動車の運転者も事故などで失敗はします。しかし、免許証のない経営者ともなれば、失敗は倒産となっていく。その被害は大きく、社員、取引先、家族まで不幸に巻き込んでしまうことになるのです。

経営の破綻と自動車事故に共通点があるとすれば、個人の性格が影響するといわれます。ルールを守って、人の意見に謙虚に耳を傾ける素直にきづく、きづかされる。「きづきと実践」が危険を回避する秘訣なのです。

これが「決算診断提案書」のよさがでてくるのです。中小企業に限らずいかなる企業も、大なり、小なり倒産因子をもっているのです。その芽をいち早く摘み取り、軌道修正を行った経営者が成功を収め、怠った経営者が失敗し、倒産という憂き目を見る。突き詰めれば、自らの倒産因子をいち早くキャッチすることが、企業繁栄の道で

6月3日(金)は
全国統一研修大会です
是非、御参加下さい

す。決算の中にこそ因子を知ることができる。それを見る目が経営者の免許証かも知れません。

「チャ・チャ・チャ」のリズムで

その意味は、「タナベ経営 七ツ矢 和典」コンサルタントによれば「Change(チェンジ) Chance(チャンス) Challenge(チャレンジ)」

——で、これを「Cha-Cha-Cha」と集約したわけだ。決してふざけているのではない。遺伝子に刷り込んでもらいたいとの熱き思いで考案した「プラス発想の三拍子」である。戦略を構築する時も、人づくりを考える時もプラス発想が欠かせない。リーダーとしてメンバーを鼓舞していくためには、経営上の難局に遭遇した時こそ、その真価が問われる。

Change(変化)はChance(好機)

歴史的に見ても、時代・環境が大きく変化した時、必ず産業界にはニュービジネスが勃興し、それに伴って弾みのついた変化が起きている。元来、ビジネスの成り立ちは「困っている、悩んでいる」個人や法人の潜在ニーズに対応することで可能になるものだ。

一見して大ピンチという「大変化」こそ、次の大きなビジネスチャンスにつながっている。また、企業体力が衰弱していたり、体力はあっても「攻め」の戦力が取りづらな時は、その変化を再建・再生への「決断のチャンス」と受け止めることである。

人は逆境の中にいればこそ、集中力が増して従来にない発想が生まれ、決心ができ、行動革新も起きる。「せつかくのピンチだ。自社の改革、人づくりに活かさないのはもったいない」とのプラス発想に立つことだ。英語もよくできたもので、チェンジのつづりの「g」を「c」に一字置き換えるだけでチャンスに変わる。アルファベットの「g」は「gray」(グレー:灰色)に通じ、暗く後ろ向きイメージである。

一方、「c」は「clear」(クリア、曇りがなく澄んださま)であり、明るく前向きな考え方への転換を示唆している。

真のChallenge(挑戦)が道を拓く

変化をチャンスととらえ、成果を得るためには「Challenge」が必要だ。しかし、思いつきや無鉄砲な挑戦では、振り返りにあってしまうのがオチである。「Change+Ile=Challenge」の構成からも言えるように、「Ile」が備わってこそ真のチャレンジになる。このIleこそ、「Will(心)」「Skill(技)」「Element(体)」を表すものと読み取り、心技体のバランスの大切さを認識したい。

迷いのない熱き思いをもってテーマを掲げ、必ずやれると自らに言い聞かせながら、成功体験を積み重ね、喜びを味わいながら健康を増進していく。さらに次の高いテーマを掲げてチャレンジを続ける、技を磨いて良い結果を生む、達成感を味わいさらに心身とも健康になる。これを「心技体の善循環チャレンジ」と呼び、指針としたい。