

2005年8月23日発行

プラス

四季の会・ユーザーズ・サービス

196

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 残暑の候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

盆休みも多く、本を読みながら振り返ってみることができた。船井総研・船井幸雄氏には気づかされることが多い。「幸運と成功の法則」で「本物の生き方」が平凡なことだが、大事さが書かれていました。

思うことは実現する

本物の生き方とは、自然に反しないで、自然に従って生きることのようです。本物の生き方の一つ目は、自然に従った生き方をしてほしいということです。

二つ目は、人間は頭がよくて、知恵があるのに、何もしないのはいけないということです。できるだけ世のため、人のためになることをすべきです。環境のためでもいいから、とにかく何かの役に立つ生き方をするということです。これも本物の生き方だと思います。

三つ目に、人相のよくなる生き方。これは簡単です。我欲を減らして、ニコニコ笑って生きるのです。そうすれば一挙に人相がよくなります。そして決して人の悪口を言わずに、ほめるようにする。とにかく他者の長所を見つけて、それを伸ばすことを考えたほうがいい。

四つ目に、わくわくする生き方をしてください。人間というのは、わくわくする生き方をするために生まれてきたのです。本当はこの世は楽しくて仕方がないはずなのです。それを楽しめないようにしたのは、人間が我執にこだわって自然に反するような生き方ばかりしてきたからです。とうとう地球をつぶしかねないところまで環境や動植物を破壊してしまった。だからわくわくどころか、いくらお金をため、ぜいたくをしても少しも楽しくない。さらに人類は滅亡するなどという暗い予言が気になり、

ますます暗くなっているのです。

五つ目は、本物を知って、本物とつきあってほしい。商品や人でも、施設や場所でも、なんでもいいですから、可能な限り本物にふれることです。本物にふれば自分もそれだけ本物に近づきます。

人類は過去数千年にわたって、いかに生きるべきかという命題について考え続け、多くの解答を出し続けてきましたが、「思うことは実現する」というベストの答えを知りました。どんな人間もだれ一人例外なく、条件さえそろえば自分で思ったことは実現させるすごい能力を、本質的に身につけているのです。

この能力を使えば、不可能なことなどなくなるといってもよいくらいです。ただこの能力を引き出すには条件があります。頭の中のイメージとして描くことができ、その実現に確信がもてたときに実現するのです。たったこれだけのことですが、それによって素晴らしい実現力が発揮されることは、世の成功者といわれる人たちが身をもって体験しています。

勉強するといろいろなことがわかってきます。たくさん勉強して、できるだけ大きな夢をもっていただきたいのです。そしてそれを具体的なイメージに描いて、実現するという確信をもってほしいのです。

そのために必要なプラス発想です。なぜなら、マイナス発想も実現しますが、いつかはこわしくなり、こわれるからです。すべてを可能にするのは、プラス発想しかありません。なんでもプラスに考える。みんながそのことに気がついて、世の中全体がプラス発想をするようになれば、いま人間社会で生じている紛争や対立や憎しみ、病気、こういったもののすべてがたちどころに解決し、素晴らしい世の中になり、われわれも素晴らしい生き方ができると思います。

徹底する！ 本物の生き方

私たちは税理士を職業としての天職、その特徴を生かすことが重要です。基本業務は「月次会計と決算」。会計事務所経営の原点です。ソロバンからパソコンへ、時代が変わり、お客様も変わり、会計事務所も大変化の時代です。とくに「人が中心の会計事務所に休日が多くなり」、「経営コストが非常に高くなって来た」。これに対応する会計事務所経営が重要になって来ました。

理念の実践が大事です。所長先生はそれぞれに理念をお持ちです。『ヒトにいきいき、経営に体力』これはAKCです。『ヒトをいかにいきいきしている状況をつくる。お客様もヒト。所員もヒト。そしてお客様の経営体力を！所員を人材育成へ！その結果として、我がAKCの「安定と成長。存続と発展」が目的となるのです』

この目的の中で、「決算こそ」お客様の最大の関心であり、「会計事務所の収入のウエイトをしめる決算料」。だから決算こ

そ最大のビジネスチャンスです。「決算」が経営の原点です。決算こそ全てのスタート。会計について、税務について、経営計画の基本なのです。会計事務所の永遠の課題がある。は、固定収入を増やすこと「顧問料・決算料」です。は、お客様を増やすこと。自然減をカバーする。は、人材育成です。定着させる。所員は仕事の中でこそ成長するのです。

それには、会計事務所の商品で、独自性をもったお客様満足の商品こそ大事です。それは、お客様と会計事務所の「思い」を実現する特性をもつことです。それこそ「決算診断」だと確信して来ました。「決算診断」こそ「単純」「明快で」「だれもが納得でき」「だれもが簡単に実践できる」しかも、「万能で」「効果があり」「担当者の人相がよくなり」「明るくなり」会計事務所に「つき」がついてくる。これこそ「本物」とであると確信して来ました。

会計事務所はお客様第一主義です。思いは必ず実現しているのです。『お客様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なく、「形にしたい」「モノにしたい」。これが「社長の四季」原点』でした。

お客様の喜び、悲しみ、悩みを経理を通して共有する。これこそサービスの原点です。コミュニケーションを踏み出してみる。お客様の声がわかる。社員は「手をかける」「心をかける」ことが、お客様の感動につながる。「感動こそ」社員の成長の根本です。自信と信頼。コミュニケーションがすべて。お客様に無理がいえる世界へ。「お客様の紹介や報酬の引き上げ」につながっていくのです。人も企業も長寿を願う。商品やサービスも長寿を願うロングバリューの時代。「感性長寿」が重要です。

「会計事務所のマーケティング」はこれからも、非常に重要になっていきます。マーケティングは「会計事務所がお客様に満足を与え、かつ目標を達成するための、会計事務所の組織行動です」。それは、「既存のお客様を大事」にしていることです。「お客様の大きな池」に防波堤をつくって、台風や地震があっても逃げられないようにしておくことです。企業の問題も「感性」。人生の問題も「感性」。感性が中軸の社会になって来たと思うのです。

会計事務所の経理も「感性長寿」型が重要へ！社員も企業も高齢化されつつある！「心をかけて」「気をかけて」いく。デジタルのスピードと若さだけでなく、「アナログ」人間力である。これもまた、時代性の良さもあるようです。「顧問料・決算料」が安ければいい時代ではない。付加価値が大事。「心をかける」ことがお客様満足へ。「感動」の世界。「感性長寿」型である。プロスは、これからも、「社長の四季」「院長の四季」をしっかりと、縁ある所長先生に、信頼されるプロスとして存続してまいります。これからも宜しくお願い申し上げます。