

2006年3月13日発行

ぱ る す

四季の会・コーポラ
ーズ・サービス

205号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 春寒の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

お客様に選ばれる企業が発展する。会計事務所も同じです。重要なことは、自分たちがどの層のお客様をターゲットにするかということです。それは中小企業であり、会計や経営のことがわかっていない人たちです。論理的よりも、情緒的なことが多いのです。我々、会計事務所は「数字が命」。その数字を中心に伝えていくことが、選ばれ発展の原動力になるのです。

社長と決算時に「あっ、そうか！」と思えることがよくあります。感覚の鋭い社長は、現場をよく知っている。現場力、現場感です。ある「銅鉄リサイクル」の会社で、社長が「価格が5%上がった！」私が「粗利益率は5%ぐらい増えそうですね！」社長は「ちがう！粗利益率は1%だ。仕入を増やすと質が下がる。人も増やし、ムラ・ムダが多くなり……、実質的に1%です」現場感の直感・ひらめきを実感します。裸一貫で会社をつくって、命をかけている。会計事務所も、社長に「会計と経営」を実感させることが重要のようです。

我々も社長に「伝える力」をもっているか「伝える力」「社長がそうだったのか」と納得、真からわかってくれるかが、まさに大事かと思うのです。とくに決算時には実感します。

「伝える力」と「伝える力」

トリノオリンピック。日本は振るわなかったが、フィギュアで荒川静香選手のアジア初の金メダルという快挙で終盤は盛り上がり、荒川静香選手の笑顔が世界へと、日本の美を知らしめることができたようだ。

荒川静香選手は独自の表現力で「イナバウアー」は点数にはならないが、お客様に感動を与えた。お客様に「喜んでいただいた！楽しんでいただけましたでしょうか！」感動と興奮です。「伝わらなければ、どんな演技も、それは相手にとって存在し

ない」のです。荒川静香選手には「伝える力」があったのです。

あるセミナーで「100万人感動倶楽部、代表 平野秀典氏」の講演を聞いた。「人を幸せにしたい、感動を贈りたい！」「経営者は社員一人ひとりが持っている“思いのパワー”を上手に引き出せ！」「商品への思い」「サービスの思い」「会社の思い」……社長、社員全員が持つ情熱が感動を生む。「伝わらなければ、どんなに、いい商品も、それはお客様にとって存在しない！」「伝わらなければ、どんなに知識があっても、それは存在しない！」「伝わらなければ、どんなお客様があっても、それは存在しない」のです。

我々の仕事の毎日毎日のすべての能力は、「表現力」なのではないか？伝わらなければ、そこには何も存在しないのです。私たちは「コミュニケーション」こそ、仕事の原点だといわれています。コミュニケーション力は「意味と感情」のやりとりする行為です。何を伝えるかの前に「意味と感情」のやりとりが、伝えるかが大事なのではないでしょうか！！

私の仕事は、「お客様に商品の素晴らしさが伝わった時、決まった！よかった！」になるのです。これから会計事務所にとって大事な「商品」、それは「数字が命」です。数字に対して常に正直でありたい。しかし、「社長に伝えることこそ大事！」。決算書よりは「決算診断提案書」の方が、よくわかるのです。そこをよくみてほしいと思っています。

トップの心の向けどころ

「病気を思えば 病気が育つ。健康を思えば 病気は消える。貧を思えば 貧が育つ。富を思えば 貧は逃げる。難儀を思えば 難儀が育つ。融和を思えば 難儀は消える」

これは長い歴史を重ねて、民間に広く語り継がれてきた俗謡です。その意味は、病気・貧困・難儀も、健康・富貴・融和も、すべて人の思いのまま・意のままになる、ということです。

人の生涯は、その人の心のままに描かれ造られていくもの、「蟹は甲羅に似せて穴を掘る」という諺のように。「運命は自らまねき、境遇は自ら造る」ということを示したものであります。

先の俗謡に因んで、次のように言い変えてみてはどうでしょう。「**決心は九分の成就**」といわれ「**考え方が変われば行動が変わり、行動が変われば習慣が変わる。習慣が変われば人格が変わり、運が変わり、人生が変わる**」。

こうしてみると、人生の幸不幸・明暗は、**すべて自分自身の心の置きどころ・向けどころによる、とも言えそうです。**

自分の心を見つめ、心の成長を目指して生きたいものです。倫理研究所「朝の教養」を参考にしました。

今、世の中を見てみると、「経営者の方」が正しい経営哲学を持っていなかったり、

正しい価値判断ができずに起こしている問題が非常に増えている。マンションの耐震偽装の問題、大変な問題です。そこで買われた方の一生を台無しにする可能性がある問題です。ビジネスホテルの法令違反の問題。ライブドアの件もたくさんあります。毎月毎月大きな問題が出てきています。そういう人々の価値判断をみると、価値判断の物差しが「金」という方が、大きな問題を起こしているように思っています。

今の時代、時代環境の変化のスピードが昔に比べてものすごく速い。実は、時代環境変化のスピードが速くなればなるほど、「**社長の根っこの部分がしっかりしないと会社がおかしくなる**」のです。社長は基本的に孤独です。社長の仕事、社長の価値判断、学ぶチャンスがないまま、我流で経営しておる方もたくさんいます。

社長には、人生の師、経営の師、そして直言をしてくれる部下とか友人が必要なのです。欲しいのですがなかなかできません。

では、どうするか？自らが第三者の如く自分を見つめて、自分の価値判断のバランスの狂いを修正していくことが、社長には求められてくるのです。

たとえば、今利益が出ていても、この利益が本物の利益なのか？こういうことを振り返っていくことが必要なのです。決算こそ重要なのです。・将来を犠牲にした利益なのか？・先行発展投資をしたうえでの利益なのか？・他人を犠牲にした上での利益なのか？・自助努力による利益なのか？利益にもいろいろあるのです。こういう振り返りが必要なのです。

我が社では悪いことが、トップのところへ、早く正確に伝わる組織になっているのだろうか。自分の所へ、いいニュースばかりでなく、悪いニュースが上がってこない。危険信号です。自分で自分自身を第三者の如く見つめていくことが必要なのです。

社長の大切な仕事一つに「**決断**」があります。タイムリーな決断ができていますかどうか？自らを冷静に、厳しく点検していかなければ、危機感を常に持たなければ、会社は必ずおかしくなってきます。

金融庁の銀行への「金融検査マニュアル」がある。その中で、「決算書」に表わすことが難しい、つまり、計数化が難しい側面、「定性分析」に点数をつけています。決算時に社長にアピールしてみてください。「経営者の経営改善に関する取組み姿勢、財務諸表などの計算書類の質の向上への取組み状況、人材育成への取組み姿勢、後継者の存在等」・「企業や従業員が有する特許、実用新案権、商標権、著作権等の知的財産を背景とした新規受注契約の状況や見込み」・「新商品・サービスの開発や販売状況を踏まえた今後の事業計画等」・「取扱商品・サービスの今後の市場規模や業界シェアの拡大動向等」・「取扱商品・サービスの販売先や仕入先の状況や評価、同業者との比較に基づく販売条件や仕入条件の優位性」などなど……。(この部分、金融検査マニュアル別冊・中小企業融資編より抜粋しました)