

2007年5月11日発行

ぱ ろ す

四季の会・ユーザーズ・サービス

224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。

連休にはそれぞれに楽しみがあったと思います。その中で、連休中にいろいろな事故もありました。大阪のローラーコースターで大変な事故が起きました。会社もこの乗り物は極めて危険な乗り物とは思っていないし、客もスリルにどれ程の危険があるかを感じて近づかないという動物的な感覚が麻痺していたかも知れません。その日、私も孫と一緒に遊園地でジェットコースターに乗っていました。こわいと思うがスリルもある。瞬間的に何ともいえない感覚がなくなり、天まで昇るような気持ちさえある。小さな孫と共に、安心と安全であることを忘れていたのです。

機械（特に乗り物）とは壊れるものであるというのが、機械に接する際の哲学の大原則なのです。逆に今いる有名な遊園地であるから、お客様に心地よい安心感をかもしだしていることに、安心しきって錯覚になってしまうのです。その中で、大事故が起きてしまうのです。「ハインリッヒの法則」ではないが、遊園地には有資格者が何人もいます。機械には償却年限があること、しっかりしたマニュアルがあるのに忘れてしまっているのです。

今の時代は何ごと、目先の利益だけを求める風潮で足元の業績だけを見て、企業を評価することが多いのです。

お客様の立場に立って、お客様満足を常に考える風土が失われていたようです。トップの方々の価値観が余りにも低かったように思われるのです。私たち会計事務所にとってのお客様に身近さを感じるのだと思うのです。これからは何ごと、健康と持続可能性を考えた経営スタイルが求められる時代のようなのです。

私は価値観を高めていかないとこの変化の時代に対応できないと痛感しています。

私自身、「価値観」を語るものではないのですが、一寸書かせていただきました。

大事なものは価値観です！

人間の価値観で伸び、発展し、価値観で失敗するといわれます。その価値観とは何か！その人の「ものの見方・考え方」、「思考のものさし」なのです。人間は過去に身に付けた価値観で物事を判断するのです。私たちは一人ひとり異なる価値観を持っています。その価値観は過去の人生の中で無意識の内に身に付けてしまったものです。

例えば、現在50歳の「所長先生も・経営者も」、明確な価値観を自分なりに持っています。つまり、過去の人生や経営の中で、知らず知らずの内に身に付けた価値観により、全ての物事を決断し、意思決定しているのです。

私たち一人ひとりの価値観は、過去の人生で身に付けてきたものであるという事は明確です。この価値観は誰から与えられたものなのでしょうか！出会った人、出会った出来事、出会った現実、様々な出会いを体験してきています。私たちは過去の人生で様々な人に出会っています。

両親、先生、友達、先輩、社員、お客様、取引先等々がいます。その人間関係の中で、出会った相手、出来事、等々出会った運命的な現実の環境を通して、私たちは自分の価値観を無意識の内に身に付けてきたのです。私たちは、自分の価値観より、全ての「決断」を行ってきています。松下電産創業者の松下幸之助氏も、京セラ創業者の稲盛和夫氏も、またダイエー創始者の中内功氏も西武鉄道の堤義明氏も、価値観で成功し、また失敗してしまっただけです。

私たちも税理士として、所長として、価値観を高め、学ばなければなりません。船井総研の船井幸雄氏は、向上心を持ち続け、価値観を高めることには一貫した真理があると言っています。それには、第1に常に「素直」であること、第2は「学ぶこと」、第3は「プラス発想」することです。そして「くせづけ」「習慣化」することが何よりも大事と言っています。更に、健康的で持続可能な経営スタイルを、持ち続けることこそ重要です。私も振り返り反省します。

「過去はもう返らない。未来はまだ来ない。今を今に一念をこめて生きること。これがその人の未来を決める。」(松下幸之助) そうなんだと思うのです。「竹内日祥氏の人間学講座」いろいろと教えられることがあるのです。私なりに感ずると、価値観が身に付く条件には2つあるのです。1つは、人との出会いが価値観を与えてくれる。2つは、価値観の学習によって身に付くようす。世の中には素晴らしい方がおります。出会いを意識してつくりましょう。必ずよくなります。

謙虚に反省する時代！！

価値観とは、こういうものかと、思うこ

とがある。あるコピーの中に、セコムの飯田創業者からの教訓、正しいことをしないと長続きしない。地道に行くことを心掛けた方がよい。賤しい考えを持つな。

人生に落ち込んでいる暇はない。ため息をつくな！しゃがむな！易きに流れるな。この言葉の意味は、創業者の実践して来た価値観なのです。心して考えるべきことかと思うのです。最近DMやFAXが多い。「新しいもので・・・」「都会的で・・・」「大きくなる・・・」それが我が会計事務所に合っていけるだろうか？

私は成功して来た所長先生と話をしますと、「この時代の中でこそ、それぞれに謙虚に反省しています」と。私も今迄の経験からして、事務所を大きくしたり、広くしたりすることは目的として大事です。そこで大事なことはトップである所長先生の「心の問題、意識の問題」です。まず、「立ちどまってみよう。話を聞いてみよう。人とも会ってみよう」時代は余りにも変わっているのです。冒頭の大阪のローラーコースターで大変な事故が起きたら大変です。「事務所の状況」「所員の状況」「お客様の状況」などなど、足元を大事にする。地域こそ大事、お客様の増やし方「打つ手は無限です」お客様満足達成が第一です。新規が新規を呼ぶのです。新規をしっかり考える。所長先生の考え方、価値観です。

会計事務所のベースは「税務と決算」です。これは「コンプライアンス」「コミュニケーション」です。「税務と会計と診断」の3本柱こそ大基本です。何ごととも基本です。これを「おろそかにするな」と思うのです。決算書には税務署に出す決算書。銀行に出す決算書。社長がよく見る決算書の3つがあります。「税務署と銀行」は、間違いのないように「コンプライアンス」をわきまえていくことが重要です。経営に役に立つ決算書こそ、社長にとって大重要です。「決算書」だけではわからない。社長に決算をわかりやすくするのが、「数字を数値化する」「経営の思いを、形に変える」それが「決算診断提案書」です。会社の全てがわかるのです。決算の数字は分離されていますから、全体思考でわかるのです。「決算診断」は、会計人にとって、社長にとって単純、明快で納得でき万端で効果があり明るくなります。20年の時代対応で価値観が形成されているのです。中心の6要素診断の冊子が全員の皆様に御提供されていきます。決算のエンジンです。「決算こそ」経営のスタートです。経営計画も経営方針も決算からです。「社長の四季」こそ会計事務所の良い価値観を形成してきました。大事なことは、会員の皆様の声は「今期利益目標提案書」や「マネージメント・パワー」を決算診断時に一つのバックとして「事業計画書」を作られたらという先生方のニーズは高かったのです。そこで『「決算診断」「事業計画書」』を一体化した決算時の単純明快な事業計画書を作成することになりました。