

2008年11月20日発行

ぷるす

四季の会・ユーザーズ・サービス

250号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 向寒の候、先生におかれましては益々ご健勝のことと存じます。

飲食店や高級クラブなどが集まる東京・銀座に寒風が吹いている。世界的な金融危機のあおりを受け、お客がすっかり減った。忘年会シーズンを控えた夜の銀座は、例年になく冷え込んだ冬を迎えつつあるようだ。これは日本の町のいたるところで、夜の飲食関係の象徴なのです。

良い事もある。「江刺りんご」のブランドで販売されている岩手県の高級りんご「サンふじ」の初競りが行われ、最高級品が「1箱28個入り70万円」で落札、1個25,000円である。J A江刺によると今年は台風もなく甘みがあるという。(11/8 読売新聞参照)

クラゲ消えて漁師ホクホク。漁業に大きな被害を与えてきたエチゼンクラゲが今年は姿を見せていない。研究者は「なぜ」と首をかしげている。福井県内の定置網漁のサバやブリなどの水揚げは、昨年の1.5～4倍に増えている。日本の中には、悪い事もあるが良い事もあるのです。

笑いは防御力！ ゴキブリ根性へ

「落語」が好きな人も多い。私も大好きです。5次元の物語となり、イメージが広がるのです。よく、笑いを持つと、リウマチやガンが直り、奇跡が起きるなどよくいわれる。落語を聞いていると、悩みや不安が解消される。経営者も借金や仕事のことなどで、悩みや不安は常にある。笑いは健康で「防御力」となり、会計事務所を良くする元になると思えるのです。

浅沼経営センターの秋季経営者セミナーで、三遊亭金時師匠をお招きし、師匠の笑いの中での「落語的経営」を学ぶこともできました。世界は違っても、人があつての世界は同じでした。師匠は「落語を愛しつづければいい落語家にはなれない。立派な落語家といわれる人は背中にオーラが出ている。輝いている。落語に命をかけて愛しているから

だ」と。その人には弟子も多いお客様に評価は高い、出し物が多い。演芸会のトリをとっている。ギャラは高いと思う!!顔にツヤが出ていて、話芸に圧倒され、引き込まれていくのです。

オーラが出ているとは凄いのです。経営者も同じだと思ふ。会社を愛する。仕事を愛する。松下幸之助も本田宗一郎も「ものづくり」が好きで、好きでたまらないほど、仕事を愛し、会社を愛していたのです。だから、背中からオーラが出ていたから大成功したのです。決してはじめから成功したのではないのです。倒産間際に何回もぶつかり合い、艱難辛苦の中でゴキブリのように生きて来たのです。仕事を愛し、会社を愛してきたのです。

あるセミナーで、講師の方の経営者が言っていました。ゴキブリ根性。ゴキブリ精神こそ、今の大変な時代に、笑いをもって生きることが大事なことだといっていました。昆虫のたとえ話の中で、昆虫は明るいところに集まる習性がある。小さな虫からカブト虫など、集まってくる。何だかんだと光に導かれるように、明るい場所が好きなのです。虫は、楽しく歌って、やがて死んでしまうのです。その中で暗いところでその明るい姿をじっとみている虫がいるのです。ゴキブリです。明るいところにはいかない、存続の知恵をよく知っている。それがゴキブリ根性です。「ゴキブリ」が出現したのは、約3億年前の古生代石炭紀で「生きている化石」ともいわれるのです。古生代から絶滅せずに、生き残ってきたことから「人類滅亡後はゴキブリが世界を支配する」と言われています。

別の話ですが、朝日の天声人語(11/16)にこんなことが書かれていた。「もっぱら闇の中で、終わるネズミの一生は、3年ほどである」このネズミがディズニーの人気者になったのです。「すべては一匹のネズミから始まった。それを忘れてはいけない」「ミッキーマウス」が11月18日に80才になったのです。1928年11月18日の日曜日。音声つきアニメの先駆け、「蒸気船ウィリー」がニューヨークで公開された。主人公のミッキーが大衆の前に最初に登場した作品だ。映画は大当たりで、希代のキャラクタービジネスが動き出した・・・

ディズニーの人気者になった「ミッキーマウス」は、暗闇の世界からビジネスの世界の人気者になったのです。そのうち「ゴキブリ」がビジネスの世界の人気者になるかも知れません。「ゴキブリの根性」こそ、存続の知恵をよく知っているのです。明るい世界だけではない。暗い中でも、高い使命感と目標を持ち、存続という光に輝くものをつくることは、出来るのではないのかと思うのです。経営者にとっての存続と発展こそ、それに向かうプロセスが最も輝くのです。

会計事務所にも、悩みや不安が広がってきます。さらに、これからはお客様との対応が益々重要になってまいります。そこで、「ゴキブリ根性」で、知恵を發揮していくことも大事のようです。

決算をしない会社はない そこに差別化!!

顧問先企業が、急速に悪化してきました。1ヶ月毎に注文が減り、売上が減り、経営者の泣き言や愚痴も出てきました。しかし、ヒトのせいではなく、自立本願で頑張っている経営者は、御用達経営で、地域の中で、業界の中で、安定しているのです。

まさに競争競争の社会です。会計事務所業界にとっても、お客様それなりに境界は引かれていても、新しい需要を掘り起こす。上げるものは上げる。下げるもの下げることのメリハリ、価値を高めるからコストを押し上げる。差別化の追求はこれから益々重要になってきます。

決算診断実践会の会員は、決算時には決算書や申告書と共に、経営者にわかりやすく「決算診断提案書」を報告しています。企業の「健康・長命・美」を願っているのです。

決算をしない会社はないのです。「決算書だけ」の数字の世界だけでは、わからない。「決算診断提案書」で、経営に役に立つものが出てくるのです。**今の状況が健康診断としてわかるのです。正に「血液」であり、「筋肉」であり、「骨格」であり、「頭脳」等々であり、わかりやすく報告されています。担当者とのコミュニケーションがされ、会社の強味や弱味がよくわかり、経営者のモチベーションがされるのです。**

経営者はものを考えるとき、ある種の直感やひらめきにより、答えやヒントを得ることがある。数字をよくみると、何故そうなったのか!分析し、数値に変えると、それが何かを経営者に教えているのです。「ビジネスは数字との戦い」「数字が強くなると物事を大局的に見る」「問題の本質を見抜く」等々、「ものの見方・考え方」価値観の基本になるのです。

経営者は「決算」を大事にしています。決算時に、会計事務所から報告を受け、現在の良さや、悪さをまず知ることなのです。決算を謙虚にみているのです。「決算診断提案書」をバイブルのように、大事にしている経営者は成長しているのです。

そこに、「6要素による診断」が重要なのです。その2期比較で、前回と今回の比較で何が良かったのか、何が問題になっているのか!例えば「安定性」の中の「経営安全率」は最重要である。厳しい中で、前年1.8%が今回0.8%に下がった。「売上・粗利益(付加価値)」に大変な問題が起きているのです。売上や粗利益に、減少傾向が起きたら一大事です。経営者は、相当の危機感がにじんでくるのです。そして、「現在から、年末から、来年にかけて」益々厳しさの中で、我が社の存続を考えていくのです。決算時は経営者にとって大変な時です。

松下幸之助の言葉の中で、「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きめる。」「今を、今に一念をこめて」が大事。

経営者の思いを、毎年決算時に「今に、今の一念」を毎年継続させることです。それには、「決算時に、提案する環境を持っていかないと」できないのです。会計事務所の商品としての「決算診断提案書」は、お客様に喜ばれる自信と信頼と成果となります。