

2009年4月21日発行

# ぷろす

四季の会・ユーザーズ・サービス

257号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 春たけなわの候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

天皇、皇后両陛下は10日、ご結婚50年を迎えられ、皇居ではさまざまな祝賀行事が行われた。その前の発表で陛下が皇后に贈るとすれば「感謝状」ですと述べ、皇后さまも「やはり心を込めて感謝状をお贈り申し上げます」と話をされました。日本の「良き夫婦」の鏡のようです。

4月11日 日経の春秋に、50年前の日本のことが書かれていた。人口9,300万人、日本は岩戸景気と呼ばれた好景気の真ただ中にあった。池田勇人内閣が10年間で国民所得を2倍に増やす「所得倍増計画」を打ち出したのは翌60年のことだ。白黒テレビ、冷蔵庫、洗濯機の「三種の神器」がもてはやされ、国民の労働意欲を誘った。平均月収が2万円だった時代だ。

敗戦の傷跡から立ち直り、高度経済成長路線をひた走った日本。ひいては世界第2の経済大国に押し上げた原動力は何だったのか。「未来への希望が、明日は今日よりきっと良くなると信じた勤勉さ、ひたむきさが、成熟社会を迎えた今の日本が忘れた熱気があったような気がする。

天皇、皇后両陛下が結婚50年を迎えられた。旧皇族、華族出身でない正田美智子さんを皇太子妃に選んだ明仁皇太子。新時代の予兆に日本中が熱狂したあのころ。両陛下の結婚50年を機に自らの半世紀を振り返り、昔を懐かしむ方も多いただろう。だが熱気はうせても成熟社会にはそれなりの価値観がある。両陛下には平成の世を永く見守っていただきたい。

## 今こそ！ 会社の仮説と検証

今の時代、何が間違っていたのか！世界同時不況で業績悪化に悩む経営者は、常に自問している。人間の脳には、「生きたい」、「知りたい」、「仲間になりたい」という3

つの本能があるのです。「意見や立場の違いがあっても、それを認めながら、共に生きること」を求めて機能する素晴らしい仕組みなのです。小宮コンサルタンツ社長の小宮一慶氏が、日経トップリーダー2009.4月号で、「毎日の仮説（こうすればこうなる）・検証（実際に調べてみる）する」と書かれています。

「メシの種」を見つけるにはどんな能力を磨けばいいの。小宮社長は「いろいろなことに関心を持ち、そこで浮かんだ疑問について、自分で答えを考えて検証する。この繰り返しから、新しい切り口を見つける感覚」が大切なのです。

関心を持つ分野を広げるには、自分の業界以外の新聞記事を丹念に読んだり、興味のないテレビ番組や雑誌をあえて見たり、日頃から強く意識することが大事だ。

例えば、不況のなか、一見すると消費者は低価格志向に走っているように思えるが、安価な衣料チェーンでも「ユニクロ」のように業績が好調なところと、そうでないところに分かれる。

街を歩いたり、電車に乗っているときも常にアンテナを働かせておく。例えば、小宮社長は新幹線でグリーン車に乗るたび、隣の席が空いているかどうかを手帳につけている。着席率が高くなれば景気が上向きサインではないか、それとも景気とは別の要因があるのかなどと思考をめぐらせる。

「当たり前のもので、視点を変えると新しい側面が見えてくる。この感覚を持つだけでも、新しいアイデアを見つける力はぐっと高まる」という。

小宮社長は「毎日の仮説・検証の繰り返し、5年先、10年先を読む力になる。今の変化を正確に見極める視点がなければ、その先の未来は見通せない」と指摘する。そのときに大切なのは、自分勝手な仮説・検証に陥らないことだ。

「お客様ならそう考えるか、あの厳しい取引先の社長ならどんな要望を出してくるだろうかという顧客視点を忘れないようにする。当たり前のことだが、これがきちんとできていない経営者が多い。間違った対象にしか関心を持たないと、どんなに仮説・検証を繰り返しても、本来目指すべき方向からずれてしまう」という。

10年後まで見通そうと考えるときは、技術の進歩、少子高齢化、環境問題など、マクロの変化も考慮すべきだが、安易にその流れに乗ってはいけない。例えば、高齢化が大きな流れだからと、異業種から介護サービスに参入してうまくいかないケースが典型的だ。

小宮社長は「マクロの変化が顧客行動にどう影響するのかを見極めてから、その行動に合わせて、自社の強みを発揮できそうな手を考えることが必要」という。例えば、高齢化が進むと、取引先の工場はどうなるのか。現場で働く人が減りそうなら、その分の部品加工を自社で引き受けられないか

などと、地に足の付いた見通しを立てることが大事だ。

## よきリーダーの方程式は

人生、仕事の結果は「考え方×熱意×能力」の方程式。これは、稲盛和夫氏の考え方で、自身の多くの著書に書かれています。人生も経営も、原理原則はシンプルがいいと、本質は実は単純なものと言われます。私は稲盛氏の方程式を使わせていただいたりします。シンプルでわかりやすいからです。稲盛氏の語られる中で、「能力」とは知能や運動神経、健康、また両親からの遺伝子、優れた資質を持ってこの世に生を受けた。感いは天から与えられた、最初から大きな資産を授けられたようなものです。

「熱意」は、「努力」と言い換えることができます。やる気や覇気のまったくない、無気力な人間から、人生や仕事に対して燃えるような情熱を抱き、懸命な努力を重ねる人間まで個人差がありますが、この熱意は自分の意志で決めることができます。多くの経営者、また所長先生も熱意を発揮し誰にも負けない際限のない努力を続けてきました。「人の数倍努力してやっと人並みだ」と全身全霊を上げ、昼夜を分かたず、仕事に打ちこんできました。

「考え方」がもっとも大切です。自分の苦勞を厭わず、「他人に善かれ」と願い、一生懸命に生きていくような「考え方」はプラスの考え方。まともな生き様を否定するような考え方は、マイナスの「考え方」です。そんな「考え方」が自然と、その人の「価値観」になり、「ものの見方・考え方」となっていくものです。その価値観が大事な「生き方・仕事の結果」に出てくるものです。

私達は「判断ミス、選択ミス」をしてしまいます。価値観の間違いから引き起こされる悲劇です。

山登りをするには、リーダーが大事。そして「地図と磁石」が必要です。その使い方を知っていたら、道に迷った時、戻り方を知ることができるのです。迷っても戻れなかったら大変です。失敗しても帰れるし、失敗しても元に帰れる。確実に立ち戻れるのは、よきリーダーで価値観を確信している人です。

元のゼロに確実に戻れる。失敗してもゼロの地点に立った。ゼロ地点がわかる人。そして、再出発が出来るのです。元に戻れたことに感謝することのできる人、高い価値観を持っている人です。正に、よき結果をもたらしてくれる「高い価値観×熱意と能力」の方程式です。

会計事務所の価値ある業務は、お客様とのコミュニケーション、顧客満足です。基本業務は、「月次型」「訪問型」「対話型」。決算業務には決算診断提案書。地域を大切に、御用達会計で、高い評価。その結果は、お客様増大、固定収入の増大へとつながっていくのです。高い価値観の人の集団です。