

2009年6月24日発行

ぶろす

四季の会・ユーザーズ・サービス

260号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 梅雨の候、先生におかれましては益々ご健勝のことと存じます。

いかなる企業も厳しい時代、小売業の47%の企業が価格を引き下げた、と新聞に報道されています。地方の小企業の小売業や飲食業等は、全てが引き下げしているのが現状です。会計事務所も同じである。顧問先企業が減少傾向にあるのです。日本政策金融公庫のデータによれば、経営者の50歳以上のアンケート回答に、「廃業予定企業」に自分の今のうちに、事業をやめる企業が25%もあるのです。私たちの顧問先企業をよくみると、倒産も廃業もあり、先行き厳しい。何もしなかつたら衰退していくようです。

会計事務所にとって、お客様を増やすことはますます重要になってきました。所長先生はいろいろな機会に遭遇し情報を集めたり、また、ある組織に入会したり、多面的におやりになっています。しかし、「新規顧客を確実に獲得する方法」などは、なかなか見つかるものではないのです。

「青い鳥」を探す人が多いのです。「青い鳥」、童話です。「チルチルミチル」は、貧しい木こりの家で「クリスマス・イブ」なのにツリーもご馳走もプレゼントもない。窓から金持ちの家のパーティーをうらやましそうに眺めています。その時、老婆に「幸せになるために青い鳥を探しなさい」と言われ、「青い鳥を探しに出たのです。苦難に苦難を重ねて来たが、探すことは出来ませんでした。」「あんなに探したのに！！」青い鳥は「うち」にいたのです。

「青い鳥」の正体とは何か。①「今の仕事を大事にしている事」 ②「今のお客様に満足していること」です。③「お客様が紹介してくれます」。基本業務こそ「青い鳥の正体」です。「会計・税務・診断」の3つの柱、そして「事業計画書」をプラスしたら、鬼に金棒です。会計事務所はブレない会計が信

頼の基本です。

特に、決算は企業の「根っこ」です。決算のない会社はないし、決算をしない会計事務所もないのです。根っこは「決算診断」です。決算診断は、企業の生命線のすべてを物語るようです。「根っこ」は、顧問先企業の大事な生命線を根を張って大きく守っているのです。そのくらい「根っこ」は企業の生命線が「決算診断提案書」にあるのです。「決算診断」は素晴らしい価値観がある。「決算診断は、会計事務所の最大のビジネスチャンス」。「決算診断は、会計事務所の最大の商品」。「決算診断には、所員を育てる最大の教育」があるのです。これから、**会計事務所にとって大事なことは「ヒト」のことで、ヒトを育てることです。仕事の中にこそヒトの成長があるのです。「決算診断」には、所員を育てる「システム」があるのです。**

お客様を増やせ！！ 経営者満足こそ心次第である

経営を100とした場合、数字を表わして把握できるものは30%である。残りの70%は数字でとらえにくいもの!!企業の命運を決める経営者の心のウエイトが70%です。

会計事務所は数字が中心です。「試算表も、月次決算も、決算書もキャッシュフロー計算書も、資金繰り計画書、今期経営計画も、中期経営計画も、税務申告も、等々」私たちは数字の世界。非常に重要であります。

アメリカのMITという有名大学のコンピュータの権威と言われる教授が「経営内の情報でコンピュータにインプットするのは、せいぜい30%くらいしかない」と言い、衝撃をあたえたことがあります。後の70%は数字にあらわせない、心の領域に属するもので、これが経営の発展に決定的な影響力を持っているのだと警告したのです。

経営者は毎日毎日が戦場であり、命をかけ、全財産をかけ、経営をなされています。孤独です。「経営の思い・喜び・悲しみ・悩み」など、とらえにくいものを経理を通して「形」に変えたのが、「社長の四季・決算診断提案書」です。「数字をコトバに変え、点数は社長へのメッセージ、6要素による診断（ここが大事）、攻めと守りが具体的に！」と社長の羅針盤となり、経営の気づきと実践へ。経営に役立つシステムであります。

経営者のことを考えていけば、「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はなく、「形にしたい」「モノにしたい」。これが「社長の四季・決算診断提案書」の原点であります。

そこで経営にとって大事なものは、経営者の思想、価値観かも知れません。「ものの見方・考え方」であり、「思考のモノサシ」かも知れません。経営者が経営にどう取り組んでいくかです。会社は何と言っても経

営者次第であり、経営者の「考え方・行動」が全てを支配するのです。その大事なことが「マネージメント・パワー」にあるのです。この「マネージメント・パワー」を是非活用してほしいのです。必ず、経営者に喜ばれ、経営者の何かを知ることができるのです。この「マネージメント・パワー」は「社長の四季」システムの中に入っているのです。決算診断実践会の会員は全て持っているのです。会計事務所は数字の世界はよくわかるが、経営者のマインドの世界！アンケート回答をいただき、「マネージメント・パワー」を経営者に、よく見てください！！と御提案するのです。中身は経営者御自身が知り、納得し、取るべき対応ができるのです。勿体ないのです。既存のお客様はもとより、新規拡大の武器に活用されていけるのです。

そのために今回、ワンコイン書籍を作りました。『マネージメント・パワーで強くなる社長の経営力』です。7月の会報の中にワンコイン書籍を同封致します。「マネージメント・パワーが経営を変える」。「経営の王道を行く者が生き残る」など実務書です。

松下幸之助は、常に自分に向かい合って、自分を高めてきたのです。「社長というのは、どこの会社も心配するために生きている」「晩のご飯も、胸に詰まって、食べても食べられない、食べてもおいしくないという状態が続いたりする場合がある。」「大変だと思うけれども、大変だと思うことが社長の役職や。社長というものは、心配するために存在するわけだ。心配するのができないというのであったら、もう社長をやめたらいい。」と私はそう思ってやってきました。心配に心配をつぐというのは、これは私の運命である。創業者としての運命やなど、こう思ってその「心配り」が私の生きがいになると思っている。

つまり、松下幸之助は、経営者の「心配り」を言っています。「心こそ」、自分で常に向かい合っているのです。小企業の私たちも「マネージメント・パワー」の一つ一つが「心配り」になるかと思うのです。

ポパイを入れる

「ポパイを入れる」。「ポパイ」はアメリカの映画で、皆様はたいがい知っていると思います。アメリカで発表された「アメリカンコミック」の船乗り水兵である。物語は「ほうれん草」を食べると超人的パワーを出すセーラー服姿の男「ポパイ」とその恋人オリブ、そしてブルータスの三人をめぐるコメディである。ポパイの「ほうれん草」パワーは、「ほうれん草」等の野菜を食べない子供たちに野菜が必要なことを説く際、多くの母親たちが引き合いに出したのです。心身ともに力強い頼られる男性です。会計事務所「報・連・相」が大事。「報告・連絡・相談」がチームワークの根本で、チームリーダーにポパイを入れる！！