

2009年11月18日発行

ぷろす

四季の会・ユーザーズ・サービス

266号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 晩秋の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

日本中が冷えびえとしており、「せちがらい世の中」という言葉が多く使われているようです。この時代、夢見カナウ、「ネクシンク」の谷口正和氏が「夢」を叶えて行こうとなえています。

夢を見るから叶う

夢を見るから叶うのです。夢を見なければ次はありません。全ての進化と進歩は、誰かが夢を見たから実現したのです。「現実を見なさい」ではなく、「夢を見なさい」なのです。夢見たもの以外は実現されないのです。だから、夢こそ現実。夢を見る、夢に賭ける、ぶれない、突き進む、夢が実現するまでやる。未来はまるで夢を見るように強く願えば、必ず実現します。

これを人の名前のように「夢見カナウ」とネーミングして見ました。時代の夢を反映させる、人の夢を実現する、そのような「夢の組み立て工場」こそ21世紀のビジネスです。あなたがパン屋さんなら、なぜ私はパン屋という夢を選んだのか、そこをもう一度問いかけてください。夢こそ行動の原点、夢こそ未来への種です。夢を出発点にしましょう。

夢を実現する原動力について一脳科学者の茂木健一郎さんがNHKの「プロフェッショナル仕事の流儀」で、さまざまな分野の第一人者たちを分析した。共通項は4つで、①倫理力 ②利他性 ③セキュア・ベース（安全基盤）④ロールモデル（巻き込む型）を持ち合わせることが夢を実現する新たな原動力になった。その一つの夢を実現している記事がある。（10/27 読売）

マツタケが、しいたけみたいに栽培できれば「ノーベル賞」ものだといわれています。それに近づいている人もいます。

マツタケ見事4倍増。人工栽培の方法が確立されていないマツタケを、土の手入れなど環境整備で増やす研究が青森県平内町で進められている。マツタケは、アカマツ

などの根に菌が寄生して成長するが、そのメカニズムは解明されていない。このため、地元で林業を営む工藤俊美さん(56)らの研究会は、人工栽培ではなく、自然繁殖を促すことに主眼を置いた。

2006年に同町の国有林0.5㌔で研究を開始。光が当たるように下草を刈り、腐葉土を取り除いた。雑菌が増えないようにつばを吐くことも禁じ、土に触れるときは必ず手袋をつける徹底ぶり。1年目に67本だったマツタケは今年、4倍近い約250本に増えた。弘前大の原田幸雄名誉教授（植物病理学）は「デリケートなマツタケを工夫して育てた成果」と評価。工藤さんは「たくさんマツタケを採れるようにして、林業の活性化につなげたい」と意気込んでいる。

「切に思うこと」を実現する

「切に思うこと」は必ず実現する。個人の人生も、企業経営も、「いかに切に思うか」ということはとても重要なことです。「切に思う」からこそ、そこに方法が生まれてくるのです。「マツタケの人工栽培の方法が確立されていない」、だからこそ真剣に「切に思い」続けているのです。

倫理の「職場の教養」11月の中で、9月に還暦を迎えたロック歌手の矢沢永吉氏が「仕事でも生きていく上でも、なにか一つ『夢中』があれば走り続けられるんです」と、「切に思う気持ち」が矢沢氏の理念です。日々の仕事や生活に「夢中」になることで、自分と向かい合える事の大事さです。昨今の厳しい経済状況に対して、矢沢氏は「今ってラッキーだよ！ みんなが大変だもん。俺一人が不幸かもってウジウジするより！ よっぽどシンプルじゃない！」と今こそ真正面から仕事や自分に向き合うことを訴えています。

「お客様に喜んでいただきたい」という思いで仕事に取り組む姿勢が、今の時代のこそ求められていると言えるのです。「音楽も会社の仕事も、『夢中』になれば、どんどん前に走っていく」と矢沢氏が言うように、「夢中」を原動力として自分を高めていき「夢中になって走り続けます」と言っております。矢沢永吉氏は自分の「思い・仕事ぶり」は「夢中」の中にあるのです。

今はいかなる経営者も企業経営にとって、なかなか業績が伸びない、新しい商品・サービスが開発できない、いろいろな問題が出てきたとしても、「なんとでも良い会社にしよう」「地域社会やお客様に認められる会社に発展させていこう」と切に思うと、それを出来る方法はいくらかでも見つかるものです。

「切に思うことは必ず実現する」は、まず経営者の「思い、仕事ぶり」の深さがある初めて生まれてくるものだと思うのです。深く考え抜かれた理念があるからこそ、仕事ぶりの戦略が生まれてくるのです。何よりもまず「理念ありき」「経営理念」です。

経営理念は羅針盤の役割を果たすのです。「人間は強いが弱い」と聞かれたとき、松下幸之助さんは「強い」とおっしゃったそうです。でも、私は人間というのは弱いものだと思います。経営者であっても、太平洋のど真ん中にポツンと浮いた一そう

の小さな船のようなものだと思います。だからこそ、人間には拠りどころが絶対に必要なのです。

人間、一直線に羅針盤の通りに進む人生などありえません。いろいろな人の伝記を読むと、強烈な人生を生きてきた人ほど、右に左に大きく揺れています。しかし大切なことは、向かっているのは常に羅針盤の指し示している方向であるということです。

経営とは、3年5年努力したから人が育ち、社風がよくなり、売り上げが上がり、業績がよくなるものではないかもしれません。しかし、人が5年であきらめるところを、自分は10年やろう。人が10年であきらめるところを、自分の理念を信じて20年やろう。20年で駄目ならば、30年やってみよう。それぐらいの執念を持って行うのが経営というものだと思います。

そして、そこまでやれば、必ず目的地にたどり着くことができると私は信じています。時代がどう変わろうと、そうした目的地を指し示してくれる羅針盤となるもの、それが経営理念なのです。

「経営理念のすすめ」田舞徳太郎氏参考

一番の理解者は所長先生

会計事務所にとって「一番大切なことはお客様」です。それは、経営者です。その経営者の一番の理解者になっているのが、所長先生であり、所員の方々です。このせちがらい世の中で「切に思うことを実践する」支援をすることが出来るのです。決算時こそ大事、「決算診断提案書」と「マネージメント・パワー」の活用です。経営者がよく理解し、納得できる報告、「見える化」が何よりも重要です。経営者から「見える化」、会計事務所にとっては「見せる化」です。経営者の「心の揺さぶり方」だと思うのです。

決算というと数字の世界で、決算書となるのです。その基は、経営者の「思い・仕事ぶり」があるのです。それを自己診断で「見える化」したのが「マネージメント・パワー」。「気づき・気づかせる」のです。

水は淀んだら腐る。水と同じく、経営も流されてはならない。決して、老化させてはならないのです。経営者は「日に新たに」「常に会社が進化するように」「目標を自らに与えなければいけない」と思うのです。「マネージメント・パワー」は「経営者の自己改善」です。

①社長自身は経営改善などに取り組んでいますか！6つの意味を味わってみて下さい。②お客様満足を全社一丸となって…お客様の我が社の評価を確認 ③今の商品（技術等）が他社と比べて差別化されている強味がありますか。我が社の存続の条件です。④人材育成の重要な課題テーマです。企業は人が中心です。⑤成長性、今後に向けて有効な他社との差別化…成長が可能か！また維持は！⑥「財務・決算」内容を金融機関等への伝え方。⑦経営管理は「予算と実績」との比較検討などなど。⑧危機管理、後継者について！社長の健康が大事！企業継続は人の継続です。非常に重要です。「マネージメント・パワー」は経営者の生命力です。