

2010年3月5日発行

ふるす

四季の会・ユーザーズ・サービス

271号

発行人 夫

拝啓 早春の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

雪と氷のバンクーバーオリンピック、金メダルはなかった。韓国は、金6個を取った。橋本聖子団長は、「国の支え」を訴えた。「国家事業として五輪に望むという姿勢を再確認してほしい」と伝えたそうだ。「銅を取って狂喜する、こんな馬鹿な国はないよ」「国家の心意気」を求める。「国家という重いものを背負わない人間が、いい成績を出せるわけがない」と石原東京都知事が語っている。(朝日 天声人語より 3/3)

「トヨタ」のリコール問題は、すでに政治問題にまで発展している。日本の国会議員が、ほとんど何の発言もせず、何の行動もしていない。国民は不思議に思っている。

「すべてのトヨタ車は私の名前が入っています。私にとって車が傷つくことは、私自身の身体が傷つくことに等しいのです」。トヨタ自動車の豊田章男社長が、米下院の公聴会で語っていた。更に「人や組織が成長するスピードを超えた成功を、追い求めてきたことを真摯に反省すべきです」とも述べていました。上院の公聴会も行われました。

畑村氏の「失敗学の法則」によると、どんな産業、企業でも、必ず萌芽期、発展期、成熟期、衰退期がある。トヨタは米国で販売を始めて50年、生産開始から25年、世界を制し、とうに成熟期にある。失敗は失敗そのもの以上に対応の誤りで傷口を広げることが多く…と信頼回復へ道は厳しい。いいものを作れば、品質第一主義でなく、顧客満足・消費者のニーズの対応が出来なかったかと思うのです。いかなる産業も企業も大宇宙の中で生きているのです。

税理士として

大宇宙に生かされている「運」

政治・経済・気候・天変地変、大変化の時代。相当の危機感を持たないと生きられません。私たちは縁があり税理士となり、

会計事務所経営を行っているのです。「運は強いぞ」と自分の運の強さを感じとりましょう！「3つの坂」がある。「上り坂・下り坂・まさか」です。税理士業界は、正に成熟期である。だからこそ、競争・競合の世界です。報酬減額と顧問先解約の恐怖。この時こそ理念ありき、チャップリンが言う人が生きるために必要な3つのもの、「勇気・想像力とサムナー」です。勇気と夢や希望を持っていることがこれから大事かと思うのです。

私たちは、大宇宙の中に生かされている。「すべてのものが、喜ばれたくて存在している」。生きているということは、何かの役に立つように、存在しているのです。「モノはこれを生かす人に集まる」生きているとは「魂」が入っています。

「魂」の方向性は常に一つ、「喜ばれたい」「喜ばれるとうれしい」というものです。神様は、富める者も、貧しき者も、若き者も、老いた者も、健やかなる者も、病める者も、全て分け隔てなく、全部すべての人に対して、同じように、太陽を、陽の光を降り注いでくださるものです。注いでくるそれを受け取るものが「受け方」です。「素直」で「プラス発想」で「目標を達成する」「願う・叶う・切に思う事・希望などを持っている人」が受信することになるのです。

予感とか実感が大事である。「悪い事や、うつになり、だめかなー」と思うと貧乏神や死神がとりついてくる。「絶対大丈夫だ。絶対によくなる。出来る」と予感すると福の神がついている。「おれは運が強いぞ」「そこに贈り物を受けとること」ができるのです。その「運は強いぞ」たとえば、松下幸之助でみる。

幸之助は、大阪電灯会社へ入社し大阪築港の棧橋から船に乗って仕事場に通っていた。夏のころ、ある日、帰りに船べりに腰をかけていると、一人の船員が幸之助の前を通ろうとして足を滑らせた。その拍子に幸之助と二人はそのまま、まさかさまに海に落ちてしまったのである。

びっくりした幸之助は、もがきにもがいてようやく水面に顔を出したが、船はすでに遠くへ行ってしまっている。“このまま沈んでしまうのか”不安が頭をよぎった。ともかく夢中でバタバタやっているうちに、事故に気づいた船が戻ってきてようやく引き上げてくれた。“今が夏でよかった。冬だったら助からなかっただろう”と、幸之助は自分の運の強さを感じた。

また、こんなこともあった。松下電気器具製作所を始めたばかり、自転車に部品を積んで運んでいたとき、自動車と衝突したのである。五メートルも飛ばされ、気づいたときには電車道に放り出されていた。そこへ電車が来た。“やられる”と目をつぶったが、電車は急ブレーキをかけて幸之助のすぐ手前で止まった。部品はあちこちに散乱し、自転車はめちゃめちゃにこわれたが、幸之助はかすり傷一つ負わなかった。

これらの経験から幸之助は、“自分は運が強い。滅多なことでは死なないぞ”という確信をもった。そして“これほどの運が

あればある程度のことはできるぞ”と、その後、「仕事をする上で大きな自信」になったという。

幸之助は、神秘的なものに強く引かれるところがあった。八人兄弟姉妹の中で自分だけが生きながらえ、かくも成功を収めたという、彼の人生自体が一種の神秘体験であったためであろう。

事業が軌道に乗りかけていたころ、幸之助は松下家が没落する前に和歌山の屋敷へ来ていた元の女中と話をする機会があった。その時彼女は実に不思議なことを口にしたのだ。「ある日、屋敷の蔵の下から蛇が出てきて大騒ぎとなり、一家総出で打ち殺したことがございました。一家に不幸が続いたのはその蛇の祟りのように思うのです。幸さんはまだ赤ん坊でいらっしやいましたから、子守の背中におぶわれていて祟りを受けずにすんだのでしょうか」

彼の両親兄弟はすべて鬼籍に入った。みな若くして貧窮のうちに死んでいったのだ。その悲惨を思うと、彼女の話との間に不思議な符合を感じずにはいられなかった。

その後、脇の道を歩いていたとき、大変珍しい白い蛇が道の前を横切っていくのに遭遇し、「いよいよ自分と蛇との不思議な関係を思った。と同時に、縁起のいい白い蛇に出合ったことで事業の成功を確信するのである。」松下電器本社の入口近くに、そのときの白い蛇を祀った「白龍神社」がある。

「松下幸之助、大宇宙の神々に祝福されて生かされてきたと思うのです。」私たち所長先生は強い運を持って生かされている。この大変化を乗り越えていきましょう。

厳しい時こそ「差がでる」時代

この時代、所長先生が「プラス発想」で「目標を達成する」「切に思う事・希望をもつこと」です。会計事務所は、お客様が全てです。顧客満足こそ全てを解決していくのです。経営者は困っている、諸々の問題が多いのです。対話こそ大事です。「月次型」「対話型」「訪問型」にすることです。「融資申込み時の差」。月次監査や決算前や本決算での話し込みの中から「対策を先手で打てる差」。経営者が攻めの経営に「全力投球」をするための「バックアップ体制の差」。行政機関から見ても「評価される差」。等々、益々生かされていくのです。

顧問先のために、困っているお客様を支援するために、待ちの姿勢ではなく、積極的に手を打つ「話し込み」こそ、他の会計事務所との「差別化」「ちがい」になっていくのです。「決算診断提案書」「決算事前提案書」「月次経営提案書」などを徹底的に活用していくのです。「プロス・決算診断実践会のHPを是非ご覧下さい」良い事が起こります。

「神仏」の本質は明るさと温かさ、光と熱である。天のシナリオがあるのです。この時代が求めるものは、どうやったら、お客様に夢・希望・そして温かくなれる力と思うのです。その時代に合わせて提供していくのが「決算診断提案書」システムです。