

## ぶろす

四季の会・ユーザーズ・サービス

335号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 厳寒の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

今年は帝国データバンクによれば、今年節目となる「周年記念」を迎える企業は、創業10周年～200周年企業を10年刻みで抽出し、集計を行ったら12万2237社（上場企業は279社）であった。「10周年を迎える企業が2万2334社と最多で、1914年創業の「100周年」は1218社、「200周年」も2社判明した。上場企業では、1944年創業の「70周年」を迎える企業が40社で最多となった。

主な企業をみると、上場企業では創業170周年の丸文（東証一部）を筆頭に、130周年の三菱重工業（同）、100周年の藤森工業（同）、50周年の銀座ルノアール（ジャズダック）などが名を連ねる。

非上場企業では、1834年（天保5年）に創業し180周年を迎える（株）千疋屋総本店（東京都中央区）や、1914年（大正3年）に創業し100周年を迎える（株）チョーヤ梅酒（大阪府羽曳野市）、（株）甘栗太郎（東京都新宿区）などがある。

業種別に創業10、50、100、150、200周年企業をみると、10周年では「サービス業」が、8830社（39.5%）でトップ。50周年では「建設業」5682社（31.7%）、100周年では「製造業」322社（26.4%）がそれぞれ最多となった。

本調査では創業年を起点として抽出、集計しているが、企業によっては株式を新規上場してからの周年や現行の事業体制や商号に変更してからの周年、また商品やサービスの周年を祝うケースも見られる。年数も5年刻みで祝う企業もあり、実際はさらに多くの企業が節目を迎えることとなる。皆様はどうでしょうか。今迄、意識もしていなかったけれど、この機会に「創業記念！」などしてはいかがでしょうか。

アベノミクス効果で日本経済が明るさを増すなか、14年はパーティーやイベントなどの開催も一段と活性化することが見込まれる。「周年記念」を機に、さらなる企業が増えていくことを期待したいとのこと。

## 習慣・約束が“見えざる契約” 神の仕事・聖なる仕事 決算こそ最大のビジネスチャンス

松下幸之助氏は、長年の習慣が、約束ともなり、一つの契約をしたのと同じである。これは「見えざる契約」であると思うのです。松下幸之助氏は、次のような本を読み、「神の仕事・聖なる仕事」と深い感銘を受けたのです。

『人里を離れたある峠に、一軒の古ぼけた茶店があって、ここに一人のおばあさんが住んでいた。このおばあさんは、朝はいつも早くからきて、毎日きちんと店をあげ、お茶をわかして準備を整え、山越えしてくる旅人を待っていた。旅人の来る日もあったし、来ない日もあった。それでもおばあさんは、毎日きちんとお茶をわかし、きちんと店をあげていた。そのうちに、山越えする旅人たちは、知らず知らずのうちにこの茶店で休むのが一つの習慣となり、ここで一服するのを小さな楽しみと感じるようになった。おばあさんもまた、この旅人たちの求めに応えるかのように、少々身体が悪くても店をあげ、お茶をわかすことを休まなかった。だから、旅人たちは誰もがこの茶店をアテにし、そしてそのアテが、いつもはずれないことに、安心と喜びをおぼえ、おばあさんは、みんなからとても感謝された、というのである。』

そのお婆さんが毎朝、定刻にその店を開けて、そして食べ物を出し、熱いお茶を沸かして、峠を通る人に出すわけです。それが習慣になって、峠を越す人もお婆さんも決まったようにそれをやったわけです。それが一つの約束になったようなものです。

これはいわば長年の習慣をつくったのだから、一つの契約をしたのと同じです。だから、これは「見えざる契約」であると考えられるわけです。ビジネスに携わる者も、やはり買ってくださる人をあてにつくっているわけです。買うほうの人は、つくってくれるだろうと、あてにして買いに行くわけです。これは、「見えざる契約」を交わしているのと一緒です。

『それに対して忠実でなければいかん。買うほうも売るほうも忠実でなければいかん、という考え方、そこからヒントを得たのです。峠のお茶屋のお婆さんは決まったようにキッチンとお茶を出し、それをあてにして山に登る人があるわけです。そういうことから考えて、われわれメーカーと、お客様とのあいだでは、「見えざる契約」をしているんだと、「そのつもりで仕事しないといけない」ということを、自分自身に言いかけたんです。』消費者に対して謙虚を示しているのです。

私たちが非常に参考になります。会計事務所が一番大事なことは、お客様です。お客様あっての会計事務所です。お客様と会計事務所との間でも「見えざる契約」があると思うのです。基本業務の契約で、その代価として顧問料・決算料があるが「あいまいさ」があります。私たちもお客様に対して謙虚でないといけないと思うのです。

会計事務所によっては、いろいろの型がある。「年次型・所内型・決算と申告のみ型」

等の「業務処理型」もある。「月次型・訪問型・対話型」で税務会計のみならず、「経営支援型」の会計事務所もある。所長先生の思いや考え方・やり方が、それなりに異なっています。お客様から見れば、信頼・安心があり、我が社をよく見てほしいと思っています。お客様からは常にコミュニケーションされたいと思っています。

そういうことから考えて、会計事務所は、お客様とのあいだでは「見えざる契約」をしているんだと、そのつもりで仕事をしないといけないと思うのです。決算時こそ、お客様は、所長先生に話をしたいのです。経営者は、決算に最大の関心をもっているのです。決算時こそ最大のビジネスチャンスです。

「決算診断提案書」です。決算書の解説です。経営者自身の目で見ると決算書です。自社の現状を得点化されることで、金融機関から評価がわかり、決算を経営者に「実感」してもらうことができる。何よりも大事なのは、経営者の「思い」「やる気」、すべてはそこから始まるのです。会計事務所は、「期待・価格」を超える「価値」を提供することが大事です。「見えざる契約」は、我が会計事務所のチャンスです。

## プロスの「見えざる契約」

（株）プロスは、会計事務所にとって、「決算こそ最大のビジネスチャンス」を基本理念として、お客様とのあいだでは「見えざる契約」をしているんだと、そのつもりで仕事をしてまいりました。「決算診断実践会」で皆様に知ってほしいと思うことは、年間12万円の金額をいただいており、「会費の更新だけで」「永続的に最新版のシステム及び運用できる」会員だけの特典であることを知ってほしいのです。

提供サービスは、「社長の四季」システムの最新バージョンを無償にてご提供しています。「決算診断提案書、マネージメント・パワー、期中決算提案書、決算事前提案書、月次経営提案書のシステムです」。更に運用を支援するノウハウ「よくわかる勉強会等々」のご提供。「弊社主催の研修会の参加」会員特別にてのご参加、等々をご提供されています。

今年は、皆様に目がさめるような「決算診断提案書やマネージメント・パワー」のシステムをレイアウトし変革します。決算診断提案書は、帳票が今迄通りの玄関口と「キャッシュフロー計算書」を玄関口として、2つの入り口が出来ます。全く発想転換で、素晴らしいシステムが出来ます。

会報「社長の四季」を毎月お送りしています。更に所長先生にFAXにて「プロス通信」と「ユーザーズサービスぶろす」を月2～3回、お送りしています。これは浅沼邦夫が、プロスの理念で、「決算こそ会計事務所の最大のチャンス」の実践を、所長先生とプラス発想で共有できる「情報と経営」として行われています。

プロスは、「決算」一筋に歩んできました。これからも時代の変化へと対応していきます。「ブレない決算」をこれからも御支援の程、宜しくお願い申し上げます。