

ぷろす

四季の会・ユーザーズ・サービス

344号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 初秋の候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

税理士は信頼される職業です。日本の企業の99.5%中小企業・小規模事業者が占めているのです。日本の経済を良くするために、税理士はその企業を守り、日本財政を支える業務をしています。政府は税理士を信頼し、経産省は中小企業支援で、力を入れているのです。「認定支援機関」も多くなり、その支援事業も始まっています。中小企業の経営状況の分析、事業計画書「指導・助言」を行っているのです。

税理士は、企業に密着した言わば、ホームドクターとして、経営支援のサポートをしたり、アドバイザーを行わなくてはならない存在なのです。とくに継続的な会計、決算、事業計画です。とくに1年間を振り返って、経営をよく知る決算で「決算診断」が万全なシステムです。「人というのは忘れてしまいます。振り返ってみることもなくなります」。だから決算時に、安心して「相談できる人」それが「決算診断士」です。是非「決算診断士」に関心を持っていただきたいと思っています。

今回「ユーザーズ・サービスぷろす」は「344号」になりました。1995年(平成7年)6月1日をスタートに約20年近くなりました。「縁のある所長先生だけ」にお送りさせていただきました。私も皆様と同じ税理士として、共有できると思い、時節のこと、経営のこと、景気のこと、会計事務所のことなどの情報を、私の独断と専行で発信し、誠に申し訳なく思っています。

私は、「決算こそ、税理士の独占業務である」と信じています。決算をしない会社はないし、決算をしない会計事務所もないのです。そこで、「税務会計中心」の決算だけでなく、顧問先企業に向けた、「社長の目で見える決算書」。それが決算診断となり、「社長の四季システム」や「院長の四季システム」になったのです。「決算には2つの真実がある」これは私の思いです。

プロも創業30年。システムは、時代と共に変化対応しながら現在のシステムになりました。これからも革新し続けてまいります。また、今年も11月14日には「全国統一研修大会」が開催されます。是非、御参加下さい。「決算診断士」は「国家資格を超える民間資格」にしたいのです。これからもどうぞ宜しくお願い申し上げます。

決算には2つの真実がある

決算には「真実」がある。その「真実」には2つある。1つは、「事実」という真実。それと「実感」という真実です。多くの経営者は、決算は「事実」だけが「真実」だと思っています。決算期になれば「貸借対照表と損益計算書」が中心で、「専門用語と数字の羅列」で「真実」の事実です。大多数の経営者は「決算書」を見ただけで、内容がわからないで「決算アレルギー」になってしまっているのです。

これに対して「実感」という真実がある。経営を100とした場合、「数字で表わして」把握できるのは「30%」である。残りの70%は「数字でとらえにくいもの」企業の運命を決める経営者の心のウエイトです。アメリカのMITという有名大学のコンピューターの権威の教授が、「経営内の情報でインプットするのは30%ぐらいしかない」と言い、衝撃を与えられたことがありました。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「会社をよくしよう」「こうありたいと思う」「夢や、思いや、目標」は、「実感」という言い換えもいでしょう。経営は、「経営者の思い、経営理念、やる気、チームワーク、コミュニケーション」などといった経営システムにとって、きわめて大切なもののほとんどが、数字ではなかなかあらわせないものが多いのです。

「事実」だけ並べてみても会社を変えたり良くすることはないでしょう。「実感」から真実を導き出し、「真実」から逆の事実をつくっていくことが、プロセスで経営を求めていけるのです。「夢や目標やロマン」といった「実感」からスタートし、そこに具体的な数字を入れて、その数字を実現するのが、「決算診断提案書」です。

決算診断提案書の中で「総合診断」から「攻める力、守る力の診断」「6要素診断」「キャッシュフローの解説」「会社存続のための売上・利益」「課題テーマの虎の巻」これらは、経営者の「実感」で真実です。「太陽が昇る」当たり前のことです。これは「事実」ではありません。「地球が回るから太陽が見えるんだよ!」「あなたはウソつきだ」とは言いません。「人間の素晴らしい感性で感じることは真実だからです。」

「決算診断提案書」は、経営者の立場にたった「コミュニケーションツール」です。経営課題を社長と共に考えることで、思いを伝えていく。経営者に「しつもん」する、経営者は語ってくれるのです。

「しつもん力は」人に聞くほどいい知恵なし

「人に聞くほどいい知恵なし」。経営コンサルタントの鎌田勝先生の教えの中で、そのコトバが良く出てきました。鎌田先生は、社長から「先生、教えてください」といわれますと、「現場を見せてください」と社長と一緒に話をしながら現場を見るのです。

鎌田先生は、「何一つ教えない」「指導など一つもしていない」「あれはどうなの?これはどう使っているのですか?どういう人が使うのですか?」。質問(しつもん)をしていました。社長が話をしている中で、解決策が出てくる。社長は聞いてくれるだけで満足でした。

終わってから、先生に(何も教えてくれないのに)「有難うございました」と言われるそうです。鎌田先生の極意は「しつもん」にあるのです。私たちは「決算診断」こそ、それでいくのです。決算時には社長が語ります。社長と共感することです。決して批判しないことで、コミュニケーションです。

数字を離れた対話の中でも、「にこやかに、ときに真剣に、社長って案外、孤独なんですね!」。社長に言えない苦勞や悩みはつきものです。聞くだけでなく、自分のことを話すとも自然と会話が盛り上がります。業界のこと、社長のビジョンなども広がります。社長は常に不安である。聞いてもらうだけで安心し気が晴れるものです。

「しつもん」は、人との関係性を深める最高のツールです。「しつもん」がすばらしいのは、社長との関係性を構築するのに、強気にサポートしてくれるのです。関係性を深めていく最も重要なポイントは、相手を変えようとするのではなく、「自分が変われば相手が変わる」。相手でなく、自分を変えることがポイントです。

「しつもん」の答えは、相手の中にあるものです。自分で考え、答えを導き出すプロセスで、自分の中の無意識を意識化し、自分なりの答えを出すわけです。これを繰り返していけると、さまざまな気づきが生まれ、そのうちに思考方法や行動が変わり、その人を取り巻く人間関係も変わっていきます。

「しつもん」をするときは、相手の中に必ず答えがあり、相手がそれに気づく「きっかけ」をつくるつもりで臨んでください。あなたの答えはあなたの中にあり、相手の答えは、相手の中にあります。「しつもん」には、「しつもん力」があるのです。それは、「相手の思いを引き出す力」・「相手の行動を引き出す力」。この「2つ」を引き出せば、必ず成果を上げることができます。

鎌田先生が「人に聞くほどいい知恵なし」とは、「しつもん力」を持ち、「社長の思いを引き出し、社長の行動を引き出した」のです。私たちも「しつもん力」を持ち、経験を積んでいきましょう。多くの「人との出会い」で「気づき」と「気づかされる」の体験学習が自分を変えていくのです。