

会計事務所の「SDGs」を考えてみよう

- ・ SDGs は“自分たちごと”として考えよう
- ・ 身近なことを入口にして連想してみよう

○ SDGs の根本理念は「みんなで」「将来も」良くしていこうという「利他の心」

「SDGs」（持続可能な開発目標）は、国連サミットにおいて採択された世界共通の目標です。「SDGs」には17の目標があり、具体的には「中小企業の生産性向上のための設備投資の促進」や、「中小企業・SDGs ビジネス支援事業」といった項目が含まれています。つまり、「政府」が中小企業の「SDGs」への取り組みを後押ししているのです。

私たちが望む・望まないにかかわらず、着実に環境や社会への配慮が求められる世の中になっています。「SDGs」の根本には、「自分たちさえよければいい」という利己心ではなく、「みんなで」そして「将来も」良くしていく「利他の心」があり、それはビジネスの世界も同じなのです。

○ SDGs は“自分のこと”として考えよう

「SDGs」の中で自分は何ができるだろう？と考えるとき、基本になるのは「自分にとって、本当に大切なものは何か」ということだと思います。「大切にしなければいけない」から大切にするのではなく、「大切にしたい」と思うから大切にするんです。その気持ちがなければ、行動は起こせません。まずは、自分が大切にしたいものを突き詰めていくことから始めてみよう。

○ 「決算診断」を考えよう！

決算診断は決算書の解説の役割を持ち、身近な「経営者支援」です

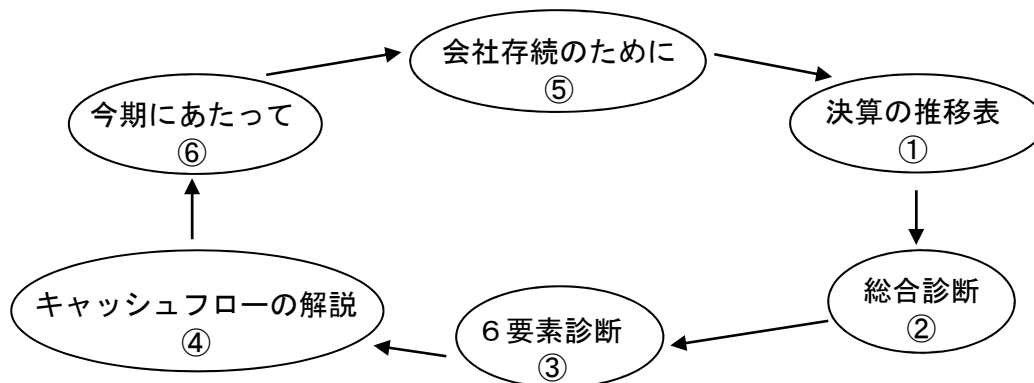
「決算診断提案書」は「3年間の傾向」を見ることによって「経営」が良い方向に向かっているのか、あるいは悪い方向に向かっているのかを知ることができます。社長の背中を押す「会社存続のための売上・利益」。これが生きるのです。

大事なことはシステムです。「決算の推移表」からはじまり、「会社存続のために」があるのです。ここが大事です。社長が望んでいるのは、単なる決算書の説明だけでなく「これから」を考えるための「アドバイス」がほしい。社長に、「赤字をなくすため」また「資金不足を出さないために」どうしたらよいか！社長がいろいろな問題等々、「経営課題」を「未来に向かって考えていくため」のコミュニケーションです。

社長の背中を押す「会社存続のための売上・利益」の活用。入り口として連想してみましょう。社長の方向性を考えていける重要なことです。

大事なことは「システム」です 価値ある存在感を持っている

この中心が「決算診断提案書」です。「P-D-C-A」の中で、根本は「C-A」です。「現在をみる、その元をみる、そして未来へ」と、会社の体質を強化する。持続可能な目標設定で存続発展をしていく。「SDGs」は⑤が重要です。



決算診断で社長とのコミュニケーション

PDCAのマネジメントサイクルの中で一番重要なのは「A」です

- ① 全ては「A」のためにある。Aに結びつかないPDCは無意味である。
- ② どうしたら社長に「A」を起こしてもらえるか。
- ③ コミュニケーションを通して、いかに社長のやる気を引き出すか。
- ④ そのためには、社長に経営の実態を決算数値を通して知ってもらう。理解してもらう。納得してもらう。(そうになっているのか、そうだな、そうしよう)
- ⑤ これを提供する最適ツールが決算診断提案書です。

稲盛和夫の実学でみると

仕事の成果 = 考え方 × 熱意 × 能力
 ・ 考え方 → マイナスがありうる
 ・ 熱意・能力 → 0~100点でマイナスはなく、プラスの中での幅の問題
 しかし、「考え方」は、何となくわかるが、今ひとつはっきりしない。
 そこで、次のように考えてみてはどうか。

仕事の成果 = $\overbrace{\text{方向性} \times \text{やり方}}^{\text{(考え方)}} \times \text{熱量} \times \overbrace{\text{能力} \times \text{センス}}^{\text{(能力)}}$

- ・ 社会はどちらに向けて進んでいるのか
- ・ 状況・環境といった客観面

・ SDGs の開発目標へ?