

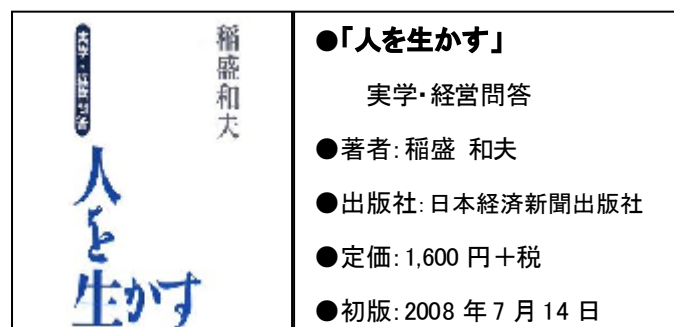


た、財務基盤がしっかりしていなければ、社員を幸せにすることはできないと思います。したがって、前の2つの条件は、社員が幸せになるためにクリアしなければならない条件と言えるのではないのでしょうか。

ということで、私なりに考えてみましたが、是非、皆様も「いい会社」とはどういう会社か、を考えてみてください。そんな会社になれる後押しをすべく、このニュースレターを継続していきたいと思います。

## ■稲盛和夫氏「人を生かす」紹介

今回は、京セラ名誉会長であり、盛和塾塾長の稲盛和夫氏の新しい本が出たので、それを紹介するとともに、その中の一部をともに学びたいと思います。



この本は、稲盛和夫氏が塾長をつとめる「盛和塾」での、塾生からの質問に塾長が答える「経営問答」を再現した本です。私も、盛和塾で学んでおりますが、これ程ど真剣に、経営者が学んでいる経営塾は他にはないと思います。特に稲盛塾長が参加する「塾長例会」で行われる経営問答は、塾長と塾生の真剣勝負であり、大変な緊迫感を感じます。

その中でもこの本では、経営者、リーダーが誰でも直面する人材の育成、組織の活性化に関する問答を取り上げています。本にはいくつかの問答があるのですが、今回は私が最も感銘を受けた1つを紹介したいと思います。

## ■社風を良くして、伸びる会社を作るには？

塾生から上記のような質問がありました。この会社は、OEM(相手先ブランド)による魚肉練り製品の製造を行っている会社で、社長は3代目の若い社長です。社員はパート含め60名位、売上は低迷していますが、利益は何とか出している状態です。社長の悩みは、「部下の心をつかみ、いかに人材を育てるか」ということです。社長は経営について、いろいろ勉強しているようで、会社でも経営理念や経営方針の策定、年度発表会、朝礼、月次の製品検討会、業績検討会、社外研修など様々なことを実施しています。しかし、社長は次のようなことに悩んでいます。

- ・会議中に積極的な発言が少ない...
- ・改善を要すべき事項について言い訳が多い...
- ・できない理由ばかりを列挙する...
- ・業務遂行の結果に関する責任感が希薄...

なかなか思うようにいかない、いらいらしている様子ですね。どこの会社にもありそうなことです。それでいて社長はと言えば、「現在の私は、職業柄、地域の会合や予定外の来客対応に追われ、集中して仕事に取り組めていないという現状があります。」とのこと。これに対して、稲盛塾長はどのように答えたのでしょうか... 以下、骨子のみ引用します。

経営理念の策定などをほめた上で、「あなたの場合、勉強して頭で考えた経営理念、会社のあるべき姿というのを形だけ取り入れておられるという感じがします。経営において今、あなたがすべきことはそんなことではないと思います。」...略...「ですから、あなたが現場に行くのです。利は現場にあるのです。現場の社員に負うところが大きいのではなく、あなたが現場に行って、利益を出せるようにしてい

なくてはならないのです。」OEMであれば、なおさら仕入原価を下げる必要があります、いいものをどこよりも安く仕入れる必要があります。そこで塾長は、「あなた自身がトラックを運転して(仕入れに)行くのです。社長自身が走り回って、どこよりも安く仕入れてこななければ、利益など出せません。…」さらに、朝礼や様々な会議について、「…そういうことも大事ですが、それは毎日の経営現場における追及が行われていて、初めて生きてくるのです。(略)結局のところ、トップ自身が現場をよくわかっていないとダメなのです。わかって厳しく追求しているから、毎日の朝礼で昨日の結果を発表しても効き目があるのです。」また、会議で積極的な意見が出ないことについては、「そんな積極的な意見がどんどん出るぐらいなら、会社経営で誰も苦労しません。意見が出ないなら、あなた自身が現場に行って『こうせい、ああせい』と言うのです。しかも、その言っている内容が正しくなくてはならない。つまりあなた自身が仕事に精通していなければならぬわけです。…」そして、この3代目社長が仕事に精通していないことを見抜き、「その証拠に、あなた自身が地域の会合や来客に時間を割かれ、仕事に集中できないとおっしゃっている。予定外の来客に会う必要などありません。それは何もしていないのと同じです。仕事一点に集中すべきです。…」

まだまだ続くのですが、あとは是非、本を読んでもうただければと思います。このケースでは稲盛塾長は大変厳しく諭してくれています。それは、後でも出てくるのですが、この位厳しく言わないと、直らないだろうと思うから、弟と思って厳しく言っている、とのことなのです。本当にありがたいことだと思いますね。聞いている本人、周りの塾生、そして本を読んでいる方、皆、納得されるのではないかと思います。それだけ稲盛塾長の話には説得力があります。

このような事例がたくさん出ている本書、是非、人材育成に悩む経営者の皆様には読んで欲しい本ですね。

## ■新年度にあたり・・・ちょっと宣伝

当社は、9月1日より新年度です。当社でも経営問答の社長のように、年度初めの経営計画研修会をやったり、朝礼をやったり、もちろん経営理念やビジョンなども作っています。前述のように「頭で考えただけ」のものにならないように、しないとイケないですね。(笑) そのためにも私もどんどん現場に出ようと思っています。新年度は、会計をベースにした経営コンサルティング業務に、もっともっと力を入れていこうと思っています。今回も同封した、「**高収益企業化セミナー**」をベースにしたコンサルティングです。まずはセミナーに参加していただきたいですが、そのような業務にピン！と来るような方がいたら、是非お問い合わせください。

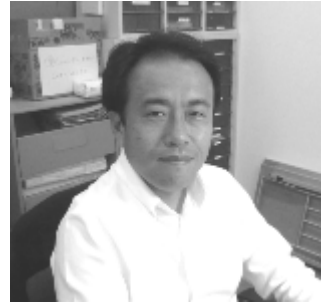
もちろん、当社のベースである税務も皆のバックアップを中心に頑張っていきます。さらには、現在、当社には、**資産税チーム、労務法務チーム**というものを作っています。資産税チームは、不動産がらみの税務や、贈与・相続対策、事業承継などを専門に行なうチームです。今年は事業承継に関する法律などが変わっていきますから、また皆様にも情報を発信していきたいと思っています。

労務法務チームは、給与計算の代行、社会保険事務、就業規則の見直しなどの労務、そして登記や各種契約書の作成などの法務です。特に労務については労働契約法ができたり、就業規則の問題が取りざたされたり、いろいろありますね。これらについてお悩みの方、是非、ご相談ください。新年度にあたって、ちょっとした宣伝でした。ありがとうございます。

## 新卒内定者でも経理ができる！？

こんにちは。税理士の樋口です。

今月号からニュースレターも刷新され、このコーナーも新設されました。今月からこのページは、社員の樋口と須賀川が、日常で気づいたことや思ったことなどを、皆さんに聞いて頂くような内容にしていきたいと思っていますので、宜しくお願い致します！



税理士：樋口 智勇

ところで、今年の夏も本当に暑かったですね。

暑い日の夜には、やっぱりビールが一番！という方も多いと思いますが、「ホッピー」もなかなか美味しいですよ。

私も今年「ホッピーデビュー」しましたが、若い方や女性にも飲みやすくなっていると思います。最近では、飲めるお店も増えてきていますので、みなさんも是非、お試しになってはいかがでしょうか？

先月号のニュースレターで北岡がご紹介しましたが、私も先日、ホッピービバレッジ株式会社の「ホッピーミーナ」こと石渡美奈副社長の講演をお聞きしました。

石渡さんとは、立教大学の同級生なので、最近のご活躍はうれしい限りです。その石渡さんの講演で私が一番印象に残った、2、3年前、社内経営改革での経理部門立て直し当時のお話をご紹介したいと思います。

以前の同社の経理部門は、その担当者しかわからないことが多く、石渡さん曰く、「超聖域」になっていたとのことでした（結構そういう会社ありますよね・・・）。

さらに、社長が「試算表を出して・・・」と言っても、翌月何日経ってもでてこない・・・、

都合が悪くなると、「他の仕事が立て込んでいて」など、たくさんの“できない”理由が返ってきたそうです。

これはマズイと思った石渡さんは、思い切って、未だ入社していない新卒内定者（しかも経理とは程遠い文学部在学の女子学生）に経理を任せました。が、これが大成功！ 簿記の知識はゼロでしたが、そのため何でも素直に吸収して、その結果「1円単位のものでなくて良いので、仮締めでいいから試算表を翌月1日に欲しい」という経営者のリクエストに1年も経たないうちに見事応えて、現在のホッピー躍進の原動力になっているそうです。

経験のない内定者に経理を任せる石渡さんもすごいですが、翌月1日って、なかなかできないことですよ。

この講演を聞いて、

- 少しずつでも改善できることはないかを考えてみる
  - 既成概念にとらわれない
- ということを、再認識させられた気がしました。

私もお客様との話の中で、「うちは、昔から営業の経費精算に時間がかかって・・・」とか、「前経理担当者からこのやり方で引き継いだので、そのやり方を踏襲しているんですけど・・・」などという話をお聞きすることがありますが、先ほどの新卒内定者の女子学生と同じ「目線」に戻って、改善できるところは本当はないか？を考えると、既成概念にとらわれずに実行することが大切だと痛感したのでした。

「言うは易し行は難し」で、私も耳が痛いのですが、でも、とても心に残るお話でしたので、今回ご紹介しました。