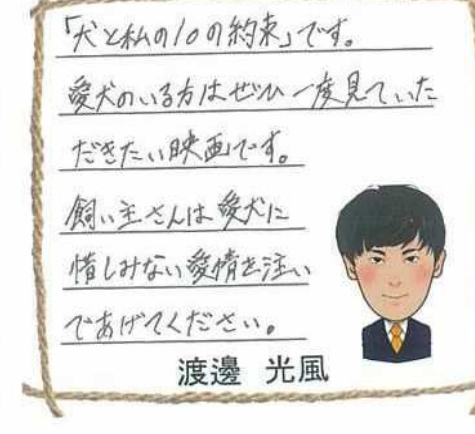
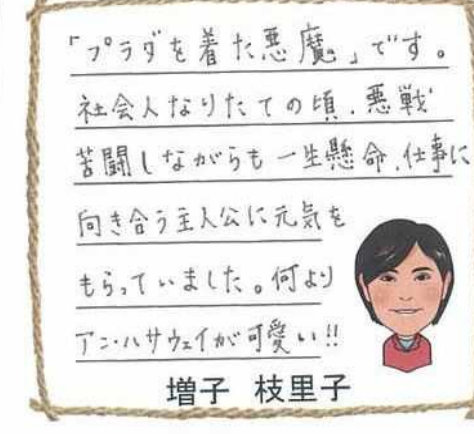
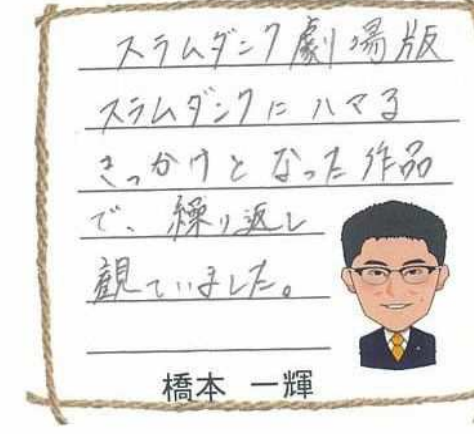
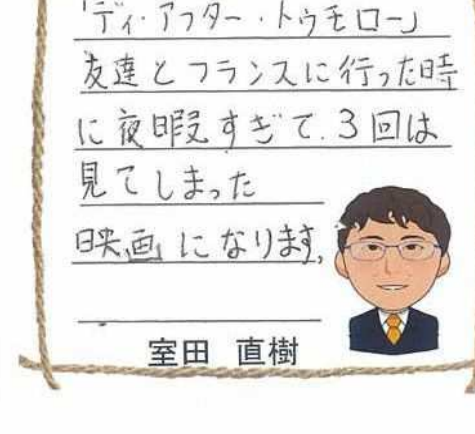
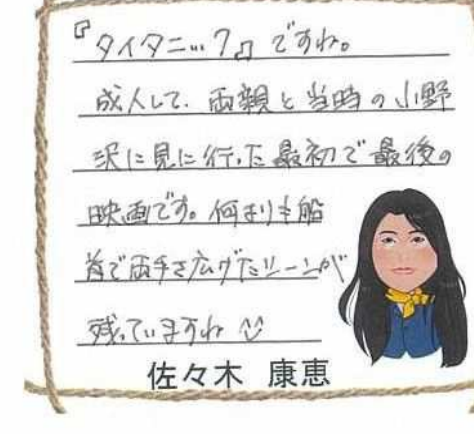
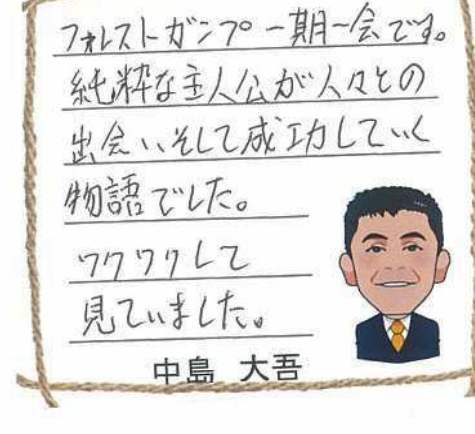
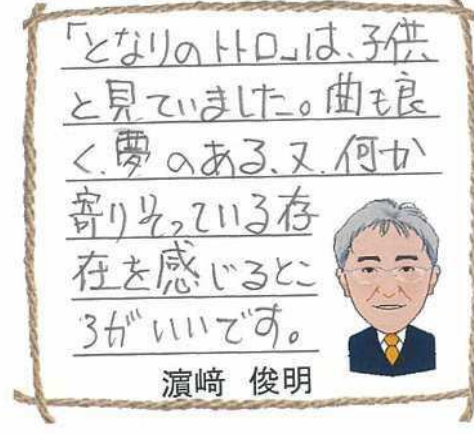
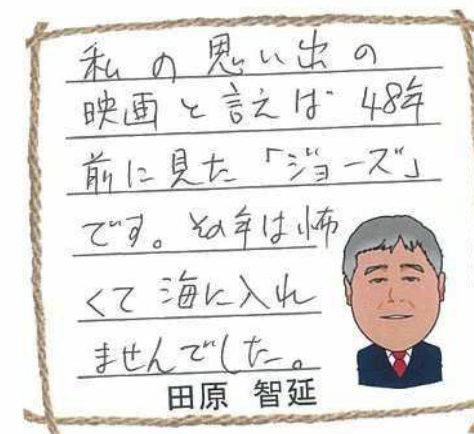
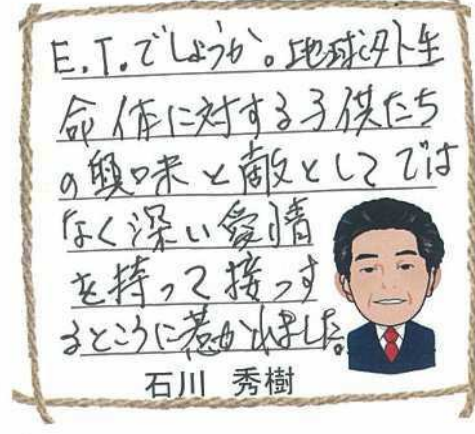
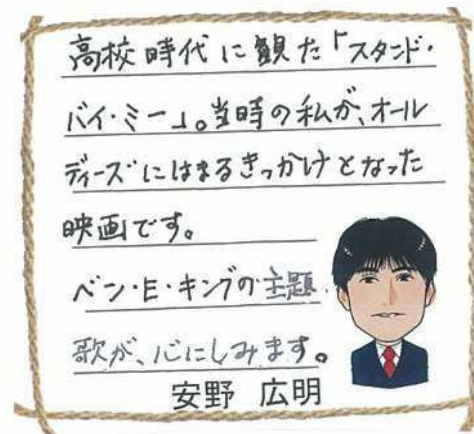




10～12月の税務・お知らせ

- ・10月・・・個人住民税の納付
- ・11月・・・所得税第2期予定納税額の納付
- ・12月・・・給与所得の年末調整

お休みカレンダー

2023年 10月							2023年 11月							2023年 12月						
日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7				1	2	3	4						1	2
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11	3	4	5	6	7	8	9
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18	10	11	12	13	14	15	16
22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25	17	18	19	20	21	22	23
29	30	31					26	27	28	29	30			24/31	25	26	27	28	29	30



代表取締役
安野 広明

こんにちは、ビジネスプランの安野広明です。いつもニュースレター「かけはし」をお読み下さり、ありがとうございます。

去る9月8日（金）に第32回ビジネスプラン特別講演会を開催し、お陰様で、300名近い方々にご参加いただきました。今回は、コロナ前と同じくリアル会場のみでの開催だったため、講師をおつとめいただいた香取貴信先生の熱量と相まって、場にエネルギーが生まれるのを感じました。素晴らしい時間と場所を共有できたことに、心より感謝いたします。

話は変わりまして、弊社では、10月から39期目に入りました。2日には経営計画発表会を開催し、外部に公開する形で今期の方針を発表したところ。基調講演をおつとめ下さった小林秀司先生もお話されていましたが、時代は、数字やノルマを中心とする「業績軸の経営」から、人の幸せを中心とする「幸せ軸の経営」へと大きくシフトしています。私の方針発表も、その大きな方向に沿ったものにしたつもりです。今後とも、中小企業を元気にし、地域を元気にするために、社員と力を合わせて頑張りますので、どうぞよろしくお願いいたします。それでは、かけはしの秋号をどうぞ！

『「自己嫌悪」の瞬間は、「成長」の瞬間でもある』

仕事を進めて行く中で、「またやってしまった・・・」「なんで自分はこんなこともできないのか？」「情けない・・・」などと、自己嫌悪に陥ることは誰にでもあると思います。かくいう私自身、自己嫌悪の連続です。上記のような悩みはもとより、「自分に実力があれば、もっと価値提供できるのに・・・」「マネジメント能力が高ければ、もっといい会社になれるのに・・・」と、日々打ちひしがれています（汗）。

ただし、だからといって、ネガティブにばかり解釈する必要はありません。なぜなら「自己嫌悪」の瞬間とは、「成長」の瞬間でもあるからです。以前、私の尊敬する方が、「成長は、そんなに美しくない」とおっしゃっていましたが、実際のところ、成長とは、映画やドラマに出てくるようなスマートなものではなく、もっと泥臭い、不甲斐ない思いや悔しさの中から掴み取るものなのでしょう。とりわけ、自分の苦手とする分野にチャレンジすると、自己嫌悪の回数は増えます。多くの場合、それがストレスだからといって目を背け、チャレンジしようとしませんが、見方を変えると、成長の機会を逃していることにもなりますよね。

したがって、「関わる人のためにもっと成長したい」という想いがあるのならば、自己嫌悪の感情と向き合わざるを得ないのかなと。そして、こと会社においては、そうやって1人ひとりが成長し続ける組織（チーム）は強いですし、そのためにも、中心にいる経営者やリーダーが成長し続けることがなにより大切です。

そういう意味において、リーダーは、自己嫌悪の回数が増えるのが正常だと言えそう。本来、それを気に病む必要はないのだろうと思います。とはいえ、人間は弱い生き物なので、もともとの自己肯定感が低い場合、ネガティブマインドに過度に囚われ、そこから抜け出せなくなってしまうかもしれません。したがって、自己嫌悪をも肯定するマインドづくりを、同時並行的にしなければならいでしょう。

そしてそのためにも、例えば、「靴を揃える」「掃除をする」「神棚（仏壇）に手を合わせる」など、自分自身との日々の小さな約束事を守ることがベースになると考えています。

ビジネスプラン特別講演会

日本一人を元気にする講演家の香取貴信先生を講師としてお招きし、「ディズニーランドで教わった本当のサービス～お客様に感動して頂く極意～」というテーマでお話しいただきました。「働くこと」について改めて自分自身と向き合う時間になり、とても素敵な時間を過ごすことができました。



セミナー報告



弊社代表の安野が7月20日（木）に松江市倫理法人会様にて「未来会計と経営計画で中小企業を元気に！ある日突然経営者になった、二代目の奮闘」というテーマでセミナー講師をつとめました。

本の紹介



『さいはての彼女』

（著）原田マハ

さいはての彼女ほか3編からなる短編集です。どの短編もそれぞれに悩みを抱えた女性が主人公になっていて、旅先で出会う優しい出会いによって悩みが解消されていく…そんな物語です。こうすると人生がうまくいく、とか具体的な示唆や教訓めいたものが示されるわけではないのですが、それでも彼女たちと一緒に自分も前向きになれる気がしますし、描かれる旅先の豊かな情景も相まって、とてもさわやかな読後感に包まれる小説です。



原 光



『コスパを追い求めると、コスパが悪化するという逆説』

できるだけコスパ(=コストパフォーマンスの略)は高く、楽しんで成果を手に入れたい。責任や義務の範囲は小さい方が得だし、使える権利は最大限行使しないと損。そんな価値観が世の中に蔓延していると感じます。

「コスパ至上主義」とでも言いましょうか。まあ、価値観は人それぞれなので、否定はしません。ただ、ものごとをすべて損得勘定で判断すると、結果としてコスパが悪くなるような気もしています。なぜなら、多くのコスパ至上主義の人には、欠けている視点があるからです。

それは、「そんな自分を他者がどう見ているか？」という視点。正直、私は、損得勘定でしかものを考えない人と深く付き合いたいとは思いませんし、むしろ、そっと距離を置きたいと考えています。おそらくそれが、まっとうな感覚ではないでしょうか。そうすると、コスパ至上主義の人は、気付かぬうちに縁を遠ざけてしまうかもしれません。したがって長い目で見れば、ご縁が狭まり、人によってもたらされるチャンスも減り、成果(=パフォーマンス)が得づらくなると思うのです。

コスパを追い求めてコスパが悪化する…。逆説的ですが、それが真実なのかなと。

では、どうすればよいのか？個人的には、「責任の範囲はできるだけ広く、権利の主張はほどほどに」を理想としています(できている・いないは別として 汗)。ちなみに弊社の経営計画書には、「儲かるか儲からないかという損得の経営ではなく、人に喜ばれるか感謝されるかという尊徳の経営をする。」と掲載し、目指しているところです。個人においても組織においても、「損得」を「尊徳」に置き換えることができれば、今以上に、明るい未来を創っていけるのでしょうね。そんなことを考えました。



『マイナスの想念を放電していますか？』

人間の心は電気と同じだと聞いたことがあります。

電気の場合、プラスの電荷が生じたら、必ず、同じ量だけのマイナス電荷が生じますが、例えば、「絶対に成功する！」「夢は叶う！」「必ず目標を達成する！」「私はできる！」みたいなポジティブシンキングによって、表面意識上でプラスの想念を引き出すと、同時にマイナスの想念も発生し、それが潜在意識に溜まっていくのです。

そしてそのまま放置すれば、表面上はポジティブに「目標達成する！」と信じているつもりでも、深いところでは「そんなのどうせ無理」と全く信じていない、不自然な状態となり、精神衛生上もよろしくないと思います。「光が強いほど影が濃くなる」と言いますが、誰よりも元気で明るくポジティブそうに見えた人が、ある時、一気に落ち込んでしまう…なんていうのは、潜在意識に溜まったマイナスの想念が影響しているのかもしれません。

したがって、プラスとマイナスが同時に発生するのは仕方ないにしても、あたかもマイナス電荷を放電するかのよう、「いかにしてマイナスの想念を浄化させるのか？」は、考えておいた方がよいでしょう。とりわけ、経営者やリーダーの立場にいと、必然的に、社内外でポジティブな発言(発信)をしなければなりません。トップがネガティブ思考だと、誰もついてきませんので…。

これは逆に言うと、潜在意識にマイナスの想念が溜まりやすいことを意味します。中小企業にとっては、経営者の元氣こそが命なので、私も、心身共に健康でいられるよう、意識的にマイナスの想念を浄化しているつもりです。

ちなみに私の場合、海や川や山など自然の中に身を置くことでマイナスが放電される、そんな感覚があります。そしてこの点に関しては、「お笑い番組を視聴」「映画を鑑賞する」「運動して汗を流す」「趣味に没頭する」など、人それぞれに効果的な形があると思うので、予め、自分なりの放電手段を準備しておくことが大切ではないでしょうか。

何はともあれ、プラスにばかり気を取られてマイナスを溜め込むことのないよう、注意したいものです。



『やり抜いた経験は次につながる』

ご承知の通り、学校のテストでは100点満点より上はありません。どんなに優れた答案での100点も、ギリギリの内容での100点も、結果は同じです。したがって、志望校に受かるとか資格を取ることが目的であれば、「いかにタイパやコスパよく合格するか？」といった発想になるのも仕方ないと思います。いくら特定の科目の答案内容が素晴らしくても、他の科目が合格ラインに達していなければ、目的は達成できませんので。

しかし、仕事は違います。100点の合格ラインがあるとして、80点くらいで誤魔化そうとする人と、ギリギリの100点を目指す人と、120点を狙いに行く人とで、長い目で見た時にその人の成長はもちろんのこと、お客様や同僚から得られる信頼・信用はまったく異なるでしょう。

まず、自分で合格ラインを80点に下げる人は、やがて手を抜くことが常態化しますので、それが仕事の成果にも現れ、時の経過と共に立場が苦しくなっていきます。場合によっては、お客様や社内からのクレームが頻発するかもしれません。信頼を得るためには、まず100点を目指すべく行動を変えるしかありません。

次に、ギリギリの100点を目指す人は、仕事をこなすという意味では問題ないと思います。いまのご時世、「仕事は仕事、多くを求めない」という割り切り方も、あって然るべきです。ただ、やはり、与えられたことを指示された通りにやるだけだと、自己成長においては限界にぶつかります。

したがって、もしも仕事を通して自分を成長させたいのであれば、120点を狙いに行く必要があるでしょう。タイパ・コスパ思考の強い人からすれば、「超えた20点部分」は無駄や非効率にしか感じないかもしれませんが、個人的には、その20点が成長の糧になると考えています。

プラス20点の努力を積み重ねることで、能力向上につながってできることが増えたり、周囲の信用残高が貯まって仕事の成果も出やすくなり、時間軸を伸ばして考えると、実は、タイパやコスパがめちゃくちゃ高くなるとも言えるでしょう。

ビジネスパーソンとしてどんな人生を送りたいのかは人それぞれですが、学校のテストとは異なり、合格ラインを超えてやり抜いた経験は必ず次につながるし、将来の結果も違ってくるということは言えそう。私自身、まだまだではありますが、これからも、ギリギリではなく「やり抜く仕事」を目指したいと考えています。



『散らかった部屋は、トレーニングルーム！？』

以前、ある方のご紹介で、全国に2名しかいらっしゃらないという断捨離トップトレーナーの南前ひとみ先生にお会いし、講演を拝聴したことがあります。色々と断捨離のポイントを学ばせていただきましたが、印象的だったのは、「断捨離とは思考のトレーニング」だとおっしゃったところ。確かに、自分の頭で考えなければ、「今、これ(＝モノ)が必要かどうか？」といった選択や、「捨てる」という決断はできません。考えるのを面倒くさがったり、思考停止している限り、断捨離は進まないのです。

映画やドラマに登場する成功者の部屋は、無駄なものがなくスッキリしているのに対し、そうではない人々の部屋は雑然としている・・・なんてところにも、思考力の有無が表現されていると南前先生がおっしゃっていました。う～ん、なるほど・・・。そういう視点で見たことがなかったので、目から鱗です。

では現在、雑然としている人はどうすればよいのか？南前先生いわく、「散らかっている部屋はトレーニングルーム」なのだそう。つまり、それだけ決断の数が多いし、自分で決めることで思考が鍛えられるとのこと。なので、「今日から、ここから始めればよい」と軽やかにおっしゃっていました。

詳細はご著書『悩まない断捨離』（南前ひとみ 著）に譲りますが、もしも社内がトレーニングルーム状態(!?)であれば、「思考のトレーニング」と解釈して、定期的な断捨離をされてみてはいかがでしょうか？