

かけはし



梅雨が明ければ、
青い空に白い雲♪
海の季節がやってきますね♪

7～9月の税務・お知らせ

- ・ 源泉所得税の特例納付・・・ 7/10(月) まで
- ・ 社会保険の算定基礎届・・・ 7/10(月) まで
- ・ 労働保険の申告・納付・・・ 7/10(月) まで
- ※ 預貯金残高のご確認を！
- ・ 所得税の予定納税額納付・・・ 7/31(月) まで

お休みカレンダー

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



ビジネスプラン / あんの会計

〒698-0041 島根県益田市高津一丁目1番1号
TEL (0856) 23-6116 FAX (0856) 23-6674
E-mail bplan@sx.miracle.ne.jp
HP <http://annokaikei.com>

中学生時代、毎日のように
飯田橋の下で川泳ぎを
していました。近くの田んぼで
泥んこバレーボール
大会に出たのも
憶えています。



安野 広明

片田舎で育った私の思い出は、
新鮮な空気の中、心地良い太陽
の日差しの下、カドにヌタン
プを押して回る
ラジオ体操に参
加する事でした。



石川 秀樹

ラジオ体操が始まる前
に蜂の巣を竹でつつい
で遊んでいた時、蜂に
追いかけて刺
された。全身じんま
しんになった。(笑)



濱崎 俊明

子供の頃の夏休みの
思い出と言えば、毎日訪ね
ていた海に尽きます。特に
泳いだ後に食べた
おはあちゃんのスカ
は最高でした。



田原 智延

益田への帰省です。
大阪出身の私は一人で
祖父母の家に彩いました。
田舎の川で
水遊びを
していました。



中島 大吾

夏休みといえば“夏休み夜”
ですね。毎年1日100%と入浴を
終わらせようと思いついたら、
なぜかお盆がすぎず
バタバタしていました。
今も変わらなそうです。



佐々木 康恵

小学校の頃の夏休みには、
BBQと花火をやっていた記憶
があります。大体途中で
飽きてしまって、火遊び
に走っていたような
気がします...



原 光

夏は授業終了後、
公園に皆で集まり、
水風船等で遊び、帰
てはよく親に
怒られていた
ものです。



室田 直樹

海水浴とプールです。
泳ぐのが好きなので
はないですが、友達や
家族と毎年
行っていました。



橋本 一輝

夏休みと言えば部活漬けの
日々でした。高校夏休みの初日
豪雨災害で部活が片付けと
掃除に変わった。それ
でも毎日学校に行き
た。衝撃的な体験
でした。



大賀 利江

小学生時代、家族と
毎年恒例で山登りをし
ていました。山頂での景色より
いっもより美味しく感じる
おにぎりに夢中な
小学生でした。



増子 枝里子

毎年変わらず、都立のサッカー
をして、その後友人達とあそび、
リ時間を過ごす日々を
送っていました。今で
は味わえない良い
思い出です。



渡邊 光風

わたしたちは、たくさんの“ありがとう”を集め、日本の中小企業を元気にします！

※ 過去のニュースレター「かけはし」は、弊社ホームページからご覧頂けます。



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。

ご承知の通り、物価高やエネルギー高が家計や経営を直撃しています。事業を行う上では、固定費が上がった分だけ経常的に利益が減るため、値上げの検討は避けて通れないでしょう。そしてその際、「〇%の値上げを行ったとして、何%までの数量（または客数）ダウンを許容できるのか？」などのシミュレーションを事前に行うことも大切だと思います。この辺りについては、あんの式月次決算書を用いれば簡単なシミュレーションができますので、ご不明な点は弊社担当者までお声がけ下さい。

またこの度、弊社のオリジナル小冊子『桃栗経営のすすめ』の第4弾を製作いたしました。過去の『かけはし』の記事と、コロナ禍に始めた毎週発行の『ももくりメルマガ』の記事から抜粋・加筆修正したものを盛り込んでいます。読まれた方にとって、経営のヒント、考え方のヒントになればという想いを込めました。ご笑覧いただけると幸いです。



ももくりシリーズ

※ご希望の方には無料で配布しています。



『「幸せ」に根拠はいらない』



「幸せ」について研究している(株)ハピネスプラネットの矢野和男氏は、「仕事が上手くいったら幸せになれる」「健康だったら幸せになれる」などと、「〇〇だったら幸せになれる」と考えている人が多いけれども、実は、「〇〇だったら」という「条件」と「幸せになれる」という「結果」との因果関係は弱いとおっしゃっています。

むしろ、その逆の因果関係の方が強いのだとか。つまり、幸せを感じているからこそ仕事が上手いき、幸せを感じているからこそ病気になりにくいということです。これは様々な実験でも証明されており、幸せを感じている人が多い会社とそうでない会社とを比べると、1株当たりの利益率は18%も違った・・・という調査結果もあるそうです。やはり、会社経営において社員幸福度を高めることは、理に適っているのですね。

また同氏によると、「準備が整わないから行動できない」「良い材料がないから前向きに語れない」「明るい見通しがないから未来を信じられない」のではなく、「行動するからこそ準備が進む」「前向きに語るからこそ良い材料が揃う」「未来を信じるからこそ、明るい見通しが見えてくる」のだそうです。私自身、「〇〇だったら」や「〇〇がないから」の構文に囚われすぎないよう、気を付けたいと思います。

さらに、何かの仕事を依頼された際、「しんどいな～」と解釈するのか、それとも、「自分の力を引き出してくれるチャンス！」と解釈するのか、私たちはどちらかを自分で選択しているはずですが。そして選んだようになっていくことが、科学的に確かめられています。具体的には、「しんどい」と思えば体は本当にしんどくなり、逆に「チャンス！」と思えば本当に勇気が湧き、挑戦できる身体状態になっていきます。どちらを選ぶかで、体内の反応まで変わるというのだから驚きです。

上記はあくまで一例ですが、大切なのは、それらのメカニズムを踏まえた上で「どう活かすか？」ということ。せっかくなら、そこに根拠がなくとも「幸せ」や「前向き」や「行動」や「プラスの解釈」を先行させ、人生をより良い方向へ進めていきたいものです。



『訓練や準備の量は嘘をつかない』



2000年のシドニーオリンピック女子マラソンで金メダルを獲得した、高橋尚子さん。「Qちゃん」の愛称で有名です。レース後のインタビューでは、「すごく楽しい42kmでした」と笑顔で語り、話題になりました。そしてその笑顔の裏には、壮絶な練習量があったようです。別のあるインタビューでは、「オリンピックの1週間前は調整のため、練習量がグッと落ちるのですが、それまでの練習があまりにも辛かったので、もう楽しくて！オリンピック本番も、42.195kmでいいなんて、本当に楽！と思っていました」とおっしゃっています。また、「まったく緊張せず、ようやくこの舞台に来た！と、ワクワクしていました」とも。オリンピック本番を本当に楽しんでいたことがうかがえますね。

よく、「練習量は嘘をつかない」と言いますが、練習もとことんやればQちゃんのような心境に至るということでしょう。そしてこれはスポーツのみならず、仕事でも同じです。この場合「練習」は、「訓練」や「準備」と言い換えることができます。外からは見えないところで日々の訓練を怠らず、なおかつ、徹底した準備ができるのか？かくいう私もまだまだでして、特にサラリーマン時代にはぶっつけ本番で臨むことも多く、今になって考えると反省だらけです。

ろくに準備せず、取り繕いながら本番に臨んだとすれば、おそらく、お客様にも伝わるでしょう。それとは逆に、もしも、本番が来るのをワクワクするくらいにこちらが準備をしていたなら、そのマインドも伝わり、お客様のワクワクを生み出せるはずです。まさに、「訓練や準備の量は嘘をつかない」と言えます。

できることなら、オリンピックの舞台で緊張どころかワクワクし、かつ、その楽しそうな笑顔で観客にまで元気と勇氣（＝ワクワク）を与えてくれたQちゃんのように、仕事においても、毎日、ワクワクしながら本番に臨みたいものです。

活動紹介

社内木鶏会（＝『月刊致知』を用いた社内研修）に取り組んでいる地元企業5社が集まって、合同木鶏会を開催しました！普段なかなかお会いする機会のない業種の方々と話し合える、とても貴重な時間でした。全体的に、始めは緊張感のある雰囲気でしたが、時間が進むにつれて笑い声も聞こえる和やかな時間でした。一期一会に感謝です。



本の紹介

『まんがで人生が変わる！

自助論～感動的に面白い世界的名著！』

サミュエル スマイルズ (著), Samuel Smiles (原名), 竹内 均 (翻訳)



佐々木 康恵

「自助論」という言葉は聞いたことがありましたが、その内容は知りませんでした。本屋さんで見つけて、「漫画なら抵抗感なく読めるかも」と思い手にしました。実際、とても読みやすかったです。所々に解説のコーナーが入っており、分かりやすく書かれていました。目標管理や時間管理など、自分自身、理解していても実行できていない現実を突きつけられるようではありましたが、どれだけ大切かを改めて考えることができました。「自助論」の原作を読みたくなる一冊です。



『「見える化」の先にある「伝わる化」』



組織運営において、「見える化」の仕組みは不可欠です。

そうすることで、ブラックボックスやグレーゾーンはできるだけ無くした方がよいと思います。ただし「見える化」が成果に結びついていないケースも多く、その要因としては「見える化」そのものが目的になってしまうことが挙げられるでしょう。

いくら社内に情報共有したところで、それがメンバーに正しく伝わり、共通認識となり、組織全体もしくは個々の問題解決や現場改善に落とし込まなければ意味がありません。これは、実体験としてもよく分かるのですが、社内で共有された情報は、それだけだと、見る人は見るし見ない人は見ない、意識する人はするし意識しない人はしないという感じで、浸透度合いにムラやバラつきが生じます。

では、どうすれば「見える化」によってメンバーに共通認識が生まれるのか？

そこはやはり、伝える側による、（受け手に）伝わるように伝える努力が不可欠です。かのトヨタ自動車には「必死のコミュニケーション」という言葉があり、それは「相手に伝わらなかったら、それは送り手である自分の伝え方が悪かった、必死さが足りなかったと心得よ」という意味なのだとか。私自身、伝わるまで「必死にやっているか？」と問われたら、まだまだできてないな〜と反省させられます。

つまり、「見える化」の先にある「伝わる化」が不十分なのです。おそらく、このように「伝わる化」に起点を置くことで、「見る側に配慮した見せ方ができているか？」「当たり障りのない情報だけではなく、悪い情報も含めた事実が正確に共有されているか？」「誤認識の無いように、双方向でのやり取りがあるか？」など、「見える化」自体の改善点も浮き彫りになると考えてます。

組織の未来のためにも、「見える化」と「伝わる化」に粘り強く取り組みましょう。



『1人ひとりが「リーダーでありフォロワー」という発想』



指図する人が多すぎると混乱して物事が上手く進まないことの例えて、「船頭多くして船山に登る」という諺がありますが、会社経営においても船頭として行き先（＝ビジョンや方向性）を決めるのは、あくまで経営者の役割だと思います。

そういう意味において、経営者には求心力が必要でしょう。ただ、だからといって、カリスマリーダーさえ登場すればすべてが解決するというのは、あまりに短絡的です。

確かに、ビジネス書などを読んでいると、1人のカリスマが組織を変革したような書かれ方をされているのを見かけますが、多くの場合、それは誇張だったり、ポジショントークだったりするため、あまり真に受けない方がよいと思います。

そして個人的には、社内のメンバー1人ひとりが、（役職に関わらず）リーダーとフォロワー（＝ついていく人）の両面を持っていると考えています。ある場面においては、AさんがリーダーでBさんはフォロワー、また別のあ役割においては、BさんがリーダーでAさんはフォロワーみたいに入れ替わるイメージです。

もちろんこれは、経営者についても同じ。時には先頭に立ってメンバーを鼓舞したり、矢面に立って組織を守ったりしながらも、平常時にはメンバーを主役に仕立てて自らはフォロワーに回るくらいの感覚でよいと思います。むしろ「経営者は引っ張る人、その他はついてくる人」などと関係性を固定化・硬直化させてしまうと、やがてそこに対立構造ができ上がったり、依存心が生まれるかもしれません。

そうなると、組織としては脆くなります。カリスマリーダーが力を失った途端に、まるで扇の要（かなめ）が外れたかのように組織がバラバラになって弱体化（もしくは内部崩壊）する・・・なんて事例をたまに聞きますので。

したがって、役職としての経営者やリーダーがすべてにおいて突出している必要はなくて、他のメンバーの個性や強みを生かしつつ、リーダーとフォロワーとが交互に入れ替わり、全体のバランスをとりながら、目的に向かって組織が成長していく。それが、私の描く理想の姿です。つまり経営者だけではなく、メンバー全員がリーダーシップを発揮する立場にあるということです。

1人ひとりがリーダーでありフォロワー、そんな組織を目指したいと思っています。

『「ネガティブ」転じて「ポジティブ」となす』



ご承知の通り、物事の捉え方にはポジティブ思考とネガティブ思考とがあって、一般的に、ポジティブ思考が正しいとされています。ポジティブシンキングに関する本はたくさん見かけますが、ネガティブシンキングの本は見たことありませんよね。

ただ私は、こと会社経営においては、既に起きた過去・現在の事象の捉え方はポジティブな方がよいとしても、まだ起きていない未来の事象に対しては、まずはネガティブ思考から入った方がよいと考えています。なぜなら、ネガティブでなければ危機意識が持てないからです。

ちなみに、ある脳科学の専門家によると、人間を含む動物の最も原始的な感情は「恐怖」なのだとか。天敵に会った時、瞬間的に「怖い！」と思うからこそ、逃げて生き延びることができるのです。

そのように考えると、危機意識の欠けた人（会社）は、長い目で見れば大成できないかもしれません。仮に、一時的に成功したとしても、危機意識が緩めば足元をすくわれるでしょう。

実際、豪快で小さいことは気にしなさそうな印象のある名経営者ほど、驚くほど繊細で臆病な面があると聞きます。経営者やリーダーは、薄氷の上を歩くかのごとく、何が起きても対応できるよう常に危機意識を持たねばならないのです。

とはいえ、そのままだと明るい未来が思い描けなくなりそうですよね。でも大丈夫、ネガティブを極めて行けば、やがてポジティブに転じます。つまり、最悪を想定し、先を守りを固めるからこそ、安心して攻めに転じられるのです。これは、「まあ、なんとかなるさ」などと、ポジティブ一辺倒で何も準備していないのとは雲泥の差があります。必然的に、戦略の立て方なども違ってくるでしょう。

「災い転じて福となす」ならぬ、「ネガティブ転じてポジティブとなす」。

終わったことや変えられない事実はポジティブ思考で解釈し、未来に対してはネガティブから入るくらいが丁度よいのではないのでしょうか。

『本気になって何が悪い』



本棚を整理していると、ある本のタイトルが目に入ってきました。それが『本気になって何が悪い』、JR九州の会長である唐池恒二氏の本です。帯には、「逆境と屈辱。この2つの言葉は、とらえ方次第で大きな力にもなる。」とあります。個人的には、このタイトルと帯をただでテンションが上がります。

最近、本気、我武者羅、無我夢中、一所懸命、ひたすら、泥臭く、真剣、必死みたいな暑苦しい言葉は、敬遠されがち。昭和的な古臭い価値観であって、時代遅れでダサイと思われてしまうようです。

むしろスマートに、効率的に、生産性高く、コスパ（タイパ）重視で、ワークライフバランスでメリハリつけて、恰好良く、できるだけ楽に、速く、などを追い求める傾向にあります。

大企業では、以前に比べると、朝礼などの場で上司が部下に訓示を垂れたり熱く語ったりする機会が無くなっていると聞きました。まあ、確かに聞く側からすれば面倒臭いし、業務連絡だけやってとっとと仕事した方が生産的という考えも分からなくはないのですが、なんだかそこに一抹の寂しさを感じるのは私だけでしょうか。（ちなみに弊社では、私が暑苦しいことを語る機会は多めに設定しています^^）

それはそうと、人が新しいことに挑戦する際、最初からスマートにいくことなんて滅多にありません。もしも一発で成功したとすれば、多くの場合、目標設定が低いだけです。しかしそんな安全策をとったところで、飛躍的な成長につながらないのは目に見えています。唐池会長もおっしゃっているように、成長と、逆境や屈辱とは紐付きであり、避けては通れないのです。

私なんて、これまでに散々恥をかきまくってきましたし、そしてこれからも恥をかきながら前へ進んで行くのでしょう。まだまだ先は長いです・・・。

あまり他人の目を気にし過ぎると、自分の人生を生きることができません。人生の最期で後悔しないように、ダサかろうがなんだろうが、どこまでも本気モードで邁進していきたいものです。