

～～お客様に接する心がけ～～

皆様も、風邪やインフルエンザ対策のため、病院で「予防注射」を受けると
思います。また、実際に風邪をひいたり、インフルエンザにかかった場合、病院
へ行き、適切な措置を受けると思います。

私もお客様に接する心がけとして、事前に計画・予定を申し上げ、数値の乖離
が計画より大幅に計上されたときは、一緒に対策を講じてきました。そのことを
肝に銘じてきました。



石川 秀樹

私のつぶやき

～～チームのために全力で～～



亥年の令和元年を振り返ると、良いことや悪いことなど様々なことがありました。
悪いことはきれいさっぱり忘れ、良いことのみを思い浮かべると、個人的には、
やはりラグビーワールドカップに尽きるのではないかと思います。勝ち負けと
いうよりは、泥臭く自己犠牲の精神でチームの為に全力でプレーする。
この姿勢を仕事でも見習いたいと強く思いました。また、昨年12月に3人目の孫
が生まれ、我が家にもぎやかになりました。

オリンピックイヤーの2020年・令和2年が良い年になりますように・・・。



田原 智延

1～3月の税務・お知らせ

- ・1月・・・源泉所得税の納付
- ・2月・・・所得税の確定申告 2/17～ ・ 贈与税の申告 2/3～
- ・3月・・・所得税の確定申告 3/16まで ・ 贈与税の申告 3/16まで



お休みカレンダー

2020年 1月							2020年 2月							2020年 3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							1	1	2	3	4	5	6	7
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8	8	9	10	11	12	13	14
12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15	15	16	17	18	19	20	21
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22	22	23	24	25	26	27	28
26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	29	29	30	31				

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！

※ 過去のニューズレター「かけはし」は、弊社ホームページからご覧頂けます。

かけはし

Vol. 43

冬号

2020年1月



今年も、大盛況のうちに
終えることができました。
ありがとうございました！
(^^)



益田市 グラントワにて撮影



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>

こんにちは、安野広明です。明けましておめでとうございます！

1月3日（金）に、弊社の地域貢献活動として開催した「第5回コメディ・クラウン・サーカスin益田」は、お陰様で、600名超の方にご来場いただくことができました。お子様のみならず、大人も一緒になって喜んでいる姿が印象的で、新年が笑顔のスタートになったのではないかと思います。演じて下さったプレジャー企画の皆様、ご参加下さった皆様、ありがとうございました！

さて、今年はいよいよ2020年。干支でいうと、十二支の1番目に当たる、「子（ねずみ）年」です。まさに節目の年であり、新しい物事や運気のサイクルが始まる年になりそうです。また、ねずみはたくさんの子を産むことから、「繁栄の象徴」でもあるのだとか。

皆様のご商売のますますの繁盛とご多幸を、心より祈念しております！
それでは、本年もどうぞよろしくお願い申し上げます！！



代表取締役
安野 広明

「社内に、どんな川が流れていますか？」

経営者と社員との間には、目には見えない距離が存在すると言われます。確かに、私自身、サラリーマンから経営者へと転身したことで、サラリーマンのままでは決して分からなかったであろう、経営者の立場になってはじめて感じる苦悩に、多々直面してきました。そういったものが、（心理的な意味での）距離を生み出すのかもしれない。

ただ、この距離を完全に無くすことはできないにしても、縮めることはできると考えています。そしてそれは、川に例えると分かりやすい。

経営者と社員の間を流れる川が、利根川のような川幅の広い川なのか、せせらぎが聞こえてくるような小川なのか。

前者であれば、岸から岸へと橋を架けるのに大変な苦勞を伴うのに対して、後者であれば、小さな橋を架げるだけで岸を行き来できるでしょう。ここでいう「川幅」が距離感を、「橋」が信頼関係を意味します。つまり、経営者が、「どうせ君らにワシの気持ちは理解できんだろう、経営者は大変なんだよ」みたいに（！？）、偉そうにふんぞり返って社員を見下すような態度を取れば、川幅はどんどん広がり、信頼関係の橋は架けられませんが、逆に、謙虚になって社員の言葉に耳を傾ける努力を心がければ、川幅は徐々に縮まり、信頼関係の橋も築きやすいのです。

「社風がいい会社」というのは、この、経営者と社員の間を流れる川の幅が、どこまでも狭く、いつでも岸と岸を行ったり来たりできるのだと思います。

御社では、どんな川が流れていますか？

「仕事の本質は、“収穫”ではなく“種まき”」

どんな植物でも、種をまくのが先で、収穫は後です。この順番は、決して変わることはありません。ただ、世間では、種をまく努力はさておき、収穫ばかりに目がいく人が増えているような気がします。「〇時間働いたんだから、その分、報酬が得られるのは当然だろう」みたいな。つまり、仕事の質は重視せずに、時間という量だけで権利を主張するのです。

そういう人たちにとって、労働とは、報酬を得るための手段でしかないのでしょうか。しかし、先にも書いたように、本来、種をまかずして収穫はあり得ません。ということは、その人たちが報酬を得られるのは、過去に誰かが種をまき、時間をかけて育てた果実の収穫を手伝っているに過ぎないと言えます。

長い時間軸で捉えれば、収穫ばかりで種まきを怠っている会社は、やがて廃れていきます。これは、自然の摂理と同じです。

したがって、経営者はもちろんのこと、そこで働くメンバー1人1人が、「報酬のために仕事をこなす」ではなく、「仕事を通じて種をまいている」という感覚を持ち、仕事の質を高め、単なる「作業」ではなく「価値提供」ができるようになれば、その会社は将来に渡って、繁栄できるのではないのでしょうか。

収穫量は、種をまいた数に比例するのですから。

第35期経営計画発表会を開催いたしました。

昨年10月1日、サンパレス益田にて、ビジネスプランの経営計画発表会を開催し、約30名がご参加下さいました。

一般社団法人人間力大学校 理事長の天明茂先生に基調講演をしていただいた後、弊社代表の安野が35期の方針や社員への想いを熱く語りました。



安野による方針発表



35期も社員一丸となって頑張ります！

セミナー紹介

昨年5月にスタートした「人を大切に作る経営実践講座」（全6回）が、10月、無事に終了しました。今年の企画にも、乞うご期待下さい！



本の紹介



『売ってはいけない』

著者：永井考尚

最近、「売上を目標にしない」というフレーズをよく目にします。（と言っても、私の個人的見解ですが）そこには、販売至上主義で売れた時代は、終わっているという、世の中の変化があります。売ることがすべてダメなのではなくて、売ることしか考えていないのが、ダメなのです。この本は、「ムリに売らずに自然に売れる仕組みを考える」をテーマにしています。「ネスカフェアンバサダー」は、職場にコーヒープレイクを提案しています。GUは、原宿に「GUスタイルスタジオ」をオープンしました。この店は試着専門の店だといいます。「店は試着のみ、販売はネット」と割り切っています。

「売ってはいけない」ケースとはどういう場合なのか？本書には、第1話から第23話まで、多くの会社の事例を取上げて、そのポイントを分かりやすい言葉で解説しています。「売らない店」が時代の最先端になっていることが納得できる一冊です。



横田 恵一

「中小企業は、“ベストセラー”よりも“ロングセラー”を」



私はよく、Amazonで本を買うのですが、サイト内を眺めていると、「ベストセラー〇位」と冠の付いた本をやたらと見かけます。

ベストセラーに選ばれるくらいなのですから、評価が高く、面白い本なのでしょう。しかし、中には、カスタマーレビューがいまいちだったり、実際に買って読んでみても、内容が薄くてがっかりすることもある。もちろん、著者とのフィーリングが合う合わないはありますので、一概には言えませんが、性格のひねくれた私は、「ベストセラーの冠を付けるために、何か裏工作があるのでは??」と勘ぐってしまいます。

それはさておき、「ベストセラー」というのは、けっこう瞬間風速的な側面があって、短期間で消えてなくなることが多いのは事実です。

雨後のタケノコのごとく、日々、新刊がリリースされる中で、あっちがベストセラーになったらすぐに消え、こっちがベストセラーになったらすぐに消えるみたいに、ポコポコと、「生まれては消え」を繰り返す。一時的に脚光を浴びても、すぐにまた、日の目を見なくなってしまいます。

まあ、一瞬でもベストセラーになったのは凄いのでしょうけど、やはり、「時流に乗っただけ」、「プロデュースの仕方が上手かっただけ」の本も少なくないのだろうな～と思うしてしまうのが正直なところ。そんなこともあって、個人的には、「ベストセラー」よりも、「ロングセラー」に惹かれます。とりわけ、発売当初はそれほど目立たないけれども、口コミや評判で、時間をかけてジワリジワリと読者を増やし、カスタマーレビューを見ても総じて評価が高い本は、「本物」だと感じるのです。そういった本に出会えると、かなり興奮します（笑）。

そしてこのことは、商売でも同じでしょう。ベストセラー本のように、短期的に目立とうと思えば、もしかすると、広告宣伝にお金を突っ込んだり、一時的なブームに乗っかることで、できなくはないのかもしれませんが、しかし、そのやり方では、長くは続かないはず。2000年代にヒルズ族として一世を風靡したITベンチャー企業のように、やがて資金が尽きるか、ブームの終焉とともに消えてしまうのが関の山です。

目立たないけれども、ブームに流されず、着実に実力をつけ、口コミや評判でお客を増やし続けていく。

そんな、長く愛され、支持される、ロングセラーな商売こそが、中小企業のあるべき姿ではないでしょうか。

「人生は、バランスボールの如し」



昔から、「人間万事塞翁が馬」とか「禍福は糾える縄の如し」というように、人生においては、よい時期もあれば悪い時期もあります。

そんな中で、一番よろしくないのは、禍の時に腐ったり、やけになったりして、健康を害したり、敵をたくさんつくること。

もちろん、福の時でも、有頂天になって派手な生活をするみたいなのはダメです。陰（＝禍）と陽（＝福）は表裏一体、相互に補い合う関係にあるのだから、どちらか一方に極端に振れることなく、バランスを取ることが重要だと考えています。

それはあたかも、バランスボールみたいなもの。

右に落ちそうになれば左に重心を移動させ、左に落ちそうになれば右に重心を移動させるといった感じで、常に反対側を意識しなければ、バランスを崩し、そのまま落っこちてしまうでしょう。

・・おとぎ話のように、「めでたしめでたし」で終わらないのが人生です。シンデレラだって、王子様と結婚した後の人生は何も書かれていませんが、もしかすると、王子の両親にいじめられているかもしれませんし、王子が失脚したり、国が滅ぼされているかもしれません（笑）。

この先、何が起こるか分からないからこそ、厳しい状況に置かれた時には腐らずに努力し続け、順調な時には偉ぶらず謙虚にと、常に「反対側」を意識し、バランスを取ることが心がけたいものです。

「今日1日、自分のベストを尽くしたか？」



昨年、予選トーナメントにおける日本の快進撃で盛り上がりを見せた、ラグビーワールドカップ日本大会。準決勝で、南アフリカに敗れたものの、日本はベスト8という快挙を成し遂げました。私は、これまでまともにラグビーの試合を見たことがなく、あまり興味も持てなかったのですが、たまたまテレビで観戦し、すっかり魅了された、にわかファンの1人です（笑）。

なぜ、ここまで心が動かされたのだろうか？と、私なりに考えたところ、肉弾戦と頭脳戦による試合展開の奥深さに加え、やはり、満身創痕になりながらも全力でぶつかっていく選手たちの姿に感動するのだという結論に至りました。私自身、学生時代にサッカー部でしごかれた経験があり、（レベルは全く異なるものの）「チームのために、持てる力を出し切ろう」と、必死でプレーしている姿を見ると、アドレナリンが出るのかもしれません。

また、試合を重ねるごとに、日本代表が成長し、進化しているという点も、大変興味深かったです。もちろん、そういったことが可能だったのは、選手1人1人が、チームのために全力でプレーし、その中で、改善を繰り返してきたからだと思います（詳しい戦術等は分かりませんが・・・）。

何はともあれ、きっと、多くの人が、日本代表チームの姿を見て、勇気と感動をもらったのではないのでしょうか。私も、にわかファンの1人として、感謝しています！

そして、そんなことを考えていた時、ふと、「自分は、仕事に対して、全力でぶつかっているだろうか？」という問いが、頭に浮かびました。

持てる力を出し惜しみ、全力を出さない人は、いつまで経っても成長できません。まずは、与えられた役割の中で、全力でプレー（仕事）してみる。その上で、改善を積み重ねることによってはじめて、1人1人が成長し、チーム（組織）としても成長できるのです。

今日1日を振り返り、「自分はベストを尽くしただろうか？」と自問した時、自分は何と答えるのか。

「今日は少し、楽をしちゃったな～」かもしれませんし、「今日は自分なりに、やり切った・・・」かもしれません。完璧な人間なんていないので、時には前者の場合もあるかと思いますが、できるだけ後者の確率を高めていけるように、1人1人が努力したいものです。

<安野からのおすすめコーナー>

*このコーナーでは、私が独断と偏見により選んだ、おすすめの本や映画等を紹介いたします。何かのご参考にしていただけると幸いです！

漫画「てんびんの詩(うた)」(原作 竹本幸之祐 漫画 大野志信)

時は大正末期。滋賀県琵琶湖のほとりの五個荘町(現・東近江市)。大商家の長男・近藤大作は、優秀な成績で小学校を卒業した。祝いの言葉とともに父から贈られた包みの中身は、鍋の蓋だった。父は、明日からそれを行商して売ってこいと言う。売れなければ、たとえ長男であっても、店を継がせることはできないと。それは、何不自由なく育ってきた13歳の少年に初めて与えられた試練だった…。30年前に、映像作品として人々の胸を打ち、涙を誘った名作が、漫画として復活。「商いとは何か？家を継ぐとはどういうことなのか？」を考えさせられます。

漫画「マンガでわかるこんなに危ない！？消費増税」(消費増税反対botちゃん 著 藤井聡 解説)

女子高生の高橋あさみが「消費税」について学びながら、政治家、官僚、財界の巨頭、マスコミ、経済学者など、ひと癖もふた癖もあるキャラクターと対峙するストーリーなのですが、女子高生が増税論者を論破する切れ味が抜群で、しかもかなり分かりやすい。「社会保障を維持するためには、消費増税は仕方ない」と思っている方には、ぜひ読んでいただきたい1冊です。私たちがいかにマスコミの情報に侵されているのか、そして裏でコントロールしているのは誰なのかが、理解できます。

ビジネス書「あり方で生きる」(大久保寛司 著)

「この本は理解することが目的ではありません。この本をきっかけに自己との対話を深め、行動・実践すること。その行動を通じて自らが幸せになること。1人でも多くの周りの人を幸せにすること。そのような存在になっていただきたい、それがこの本を著した心からの願いです。」と最初に書いてある通り、伝説のメンターによる50のメッセージが丁寧に紡がれ、しかも、1つ1つが心に響く内容です。「やり方」を学んだだけでは、うまくいきません。この本で、自身の「あり方」を見つめ直してみたい方が多いのではないでしょうか。