

予期しない失敗

過去の実績から、必要な利益を計上するため固定費から逆算、粗利率から目標売上は計算でき、利益計画を作成できますが、事業（経営）計画は社長にしか作成できません。

これまで会計事務所は、遅れがちな記帳代行や申告期限ぎりぎりの申告書作成と税務署の交渉が中心的な仕

事だと思われるがちです。このような風土や請負サービスはこれまで通用しても、最も回避すべきものでないでしょうか。顧客の繁栄なくして、単なる帳面屋では存続出来る訳がないと思います。

これまで企業は売上が伸びれば、経営上の問題が自然に解決できたのですが、今はそうではないのです。

「市場競争」を促進し「弱肉強食」「優勝劣敗」を許す社会であります。

それぞれが提供する「商品」は他の追随を許さないどんな卓越したサービスでしょうか。

日本の風土である行政など他力への依存心をすて、やる気と能力を進んで示し結果を出すことが、全てに求められます。

人生は「経験」と「決断」「失敗」の積み重ねと言えます。成功より失敗の体験、予期しないことの対処が進歩する為の実力になります。人は神ではありませんから不完全です。問題や悩み不安は消える訳はありません。

事業の趨勢が現状維持、右肩下がり元気に欠け先が見えないとすれば、競争に押され世間が求めるサービスを創造（提供）していない状況を表します。成功は常に陳腐化し失敗の原因になります。宣伝や技術的な手練の問題とは別に提供する自信ある商品も常に変化する時代です。どこかに気が付かない問題が潜んでいるのではないかと、原因と結果の本質は何か、予期しない失敗から対処の経験を学びます。

業績不振の理由の一つに、最悪を想定した危機意識が共有できない問題があります。社員でも成果が出ず当事者意識の少ない人は、給与は当然の権利と錯覚するのです。自分で給与を稼ぎ出す、分業化のチームは「当事者意識」の希薄化が見られやすいのです。日本を代表する大企業でも同じことが起こります。これらは皆社長であるトップの責任が明白です。



新たな視点

支配的な既存の考え方から離れ新たな視点から、囚われない発想が次の時代を作り出すと考えられます。戦後や維新での、産業の爆発的な興亡は、新たな視点無くして語れない。基本は生活するだけのスキル（技能）と、次の時代に必要となる新たな分野で、新しい視点で眺めることから生まれるのでは。

1990年前後にバブル崩壊、冷戦終結、デジタル革命という3つの大きな波が同時に来て、対応できなかった。それが25

点がポイントです。

戦後70年の成功体験を超え、新たな経済・社会システムの構築の段階です。もつと言え、これまでの成長モデルはいったん壊し、新たなモデル

を創造しなければならぬJapan 2.0の当事者意識です。破壊なき創造は、訂正と改善は有っても破壊は実際ありません。破れ「傘」を頼りで日本を守るのです。自国第一主義の約束は、歴史的に履行せず破るのが常識です。平和のため何をするか、力は正義（神）の信奉国に追従政権に限界があります。世界の国民一般を幸せにするのが豊饒の国です。でなければ中世の三流国以下でしょう。

(有)西川経営オフィスサービス

中村会計

事務所便り

2017年7月3日（月）NO 439

地域から明るい未来を作ろう