

自分の値札

あなたは自分に値札をつけますか。他力でなく自分の価格を付けられますか。

世界で通用し売れる値段です。個人より付加価値をチームで生み出す力です。

個人の最低賃金が価値の基準ではない。世界標準です。

我々は即ちコンピュータや機械の価値と機能の競争です。

あなたの労働価値は、それら

を超えているでしょうか。定められ言われたことを遂行するだけで、進歩前進はあるのか？

「神は我々を人間にするために、何らかの欠点を与える」とシエークスピアが言ったらしいが、求める幸福が未来の不安と恐怖に向かう。

動機がエゴでなく魂の発露(使命)であれば、半世紀余りの長期間権力に戦い抜いたものが感知し、物事は成就に向かうことを経験で知っている。

値札について、物事の結実として見える価値になるには、長い歳月の才能と努力の結果である。お金とは常に結果である。長い期間における結果ではない。

ピカソがあるレストランでウェイターに頼まれナプキンに30秒で絵を描きました。ピカソはにっこり笑っ

て「料金は100万円になります」と言った。

無然とするウェイターに、この絵は40年と30秒で書いたものですよ。

これはピカソがウェイターを論したので



事業は信用と価値の創造

一番信用できるものは生出す価値です。明らかにキャッシュフローではない。信用が価値を生み、お金が生まれる。土地から生ずる価値は使用収益の価値しかないものです。明日はまだ上がるだろうの期待で膨張した土地の価格を担保に、金融機関の融資が簡単に実行されました。

銀行は担保価値がデフレで一転して値下がり、巨額な不良債権になっていきます。信用したのは不動産、土地を信用したのです。もつとも安易で幼稚な企業です。「実と虚」の世界、本質は見えていない。護送船団方式と呼ばれ、「皆で渡れば怖くない」の戦術は、欧米にとって手をひねるくらい朝飯前、更なる真珠湾におびき寄せるのです。財務省が主導した二十年の結果は、見てきたとおりです。何時まで信用するのか。私たちは、選挙時の投票しか行動しない責任がある。不条理に対してどんなに小さな行動でも、地域や子孫達の未来に、責任を果たせます。

変わりました

零細事業者であってもグローバル展開のために、事業を見直す必要がある。グローバル化の基本に立ち返り、いつ、どこで、誰が、どんな商品で、どのように事業を展開すべきか、それはなぜなのか、を再度検証すべきです。

経営トップのイメージネーションが問われる。かなり明確な自社像をイメージで

阻害する最大の要因になるのは言うまでもない。「顧客を、どこまで本当に知ろうとし、顧客さえも気がついていないニーズまで

夏期研修会以降から、周りが静かに動き出しているように感じます。何かが変わり始めています。具現化もそう遠くないような気がします。



(有)西川経営オフィスサービス

中村会計

事務所便り

2013年10月28日(月) NO 319

地域から明るい未来を作ろう

知事5選に益なし