



ミスチルの「終わりなき旅」
です。会計士受験時代に聴き
まくり、テンションを上げてました。
今では、人生の
テーマソングに
しています^^



安野 広明

サザンのデビューシン
グル曲「勝手にシンドバッド」
です。当時、大学生で、青春
真っ只中。短パ
ンで歌って、
踊っていました。



石川 秀樹

ダンシングオールナイト/<sup>もんだ
よし</sup>
80年代にオリコン1位になった曲
実家は寝具店で、大学のすぐ側
にあり、布団はもんだ
そっくりなお兄さんが
届けてくれたのを覚えています。



横田 憲一

アリスの「チャンピオン」
私が14歳という青春
真っ只中の時の歌。
この曲が私を歌
の世界へと誘った。



田原 智延

松原みき-真夜中のドア
43年前に流行った曲で
今、様々な歌手がカバー
されてます。18歳
の頃に思い出
す曲です。



濱崎 俊明

プリンセスプリンセスのダイヤモンド
初めて行ったコンサートで
体に響く大音量で聴いた
ことが思い出です。
コサが落ちたら
また行ってみたいです。



中島 大吾

♪ はじまりはいつも雨
当時、高校生でしたが、始めて自分で
ほいと思えて買ったCDでした。
何度も何度も聞いた曲
はなと、今でも聴ける
かなあ… ^^



佐々木 康恵

アヴリル・ラヴィーンの「Sk8er Boi」
20年前、友達と一緒に洋楽に
ハマってたのを覚えています。受験勉強
そっけのけで、ポケモン
やりながら聴いて
ましたね(笑)



原 光

Janne Da Arc
振り向けば… です。
高校生の卒業式で
3年生全員で歌
った思い出の
曲になります。



室田 直樹

僕らの夏、夢ノ山下達郎
学生時代に友人と海水
浴へ行った時に必ず
聞いていました。
最高の思い出
です。



橋本 一輝

金充爪 (ひきかめ)
世良公則 & ツイスト
小学生の時聴いて衝撃を
受けた。
いわゆる歌謡曲から
ロックに目覚めた一曲です。



恒松 明宏

「翼の折れたエンジェル」
—中村あゆみ—
高校を卒業して初めて一人で
遊びに行った時、
新幹線の中でずっと
聞いていた曲です。



大賀 利江

かけはし

Vol.53
夏号
2022年7月



梅雨が明け、いよいよ夏本
番です。猛暑がやってきま
すが、海や花火で夏を楽し
みたいですね(^^)

7~9月の税務・お知らせ

- ・ 源泉所得税の特例納付・・・7/11(月)まで
- ・ 社会保険の算定基礎届・・・7/11(月)まで
- ※預貯金残高のご確認を！
- ・ 所得税の予定納税額納付・・・8/1(月)まで



お休みカレンダー

2022年 7月							2022年 8月							2022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	2		1	2	3	4	5	6					1	2	3
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24
24/31	25	26	27	28	29	30	28	29	30	31				25	26	27	28	29	30	



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://annokaikai.com>

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！

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。

やっとコロナが落ち着いてきたか・・・と思いきや、ロシアのウクライナ侵攻による原油価格高騰、円安による輸入コスト高などによってエネルギーや食料関連の物価上昇が続く、多くの中小企業にとって、弱り目に祟り目の状況となっているのはご承知の通りです。このままではコスト高が利益を食い潰し、値上げしなければ生き残れない、そんな局面にあると思います。「一時的にコストを削減して、嵐が去るのを待つ」といったコロナ禍とは、明らかに局面が変わったと認識した方がよいでしょう。そんな中、中小企業はどのような戦い方をすればよいのか？これ以上の固定費削減が難しいとすれば、大きく3つの方向性が挙げられます。① 中期的なコスト上昇とインフレ局面を想定して値上げ交渉、② 原材料、副資材、生産工程、物流など全プロセスを見直す、③ 価格決定力のある製品や新規事業への取り組みです。（『日経トップリーダー6月号』参照）
詳細については割愛しますが、いずれの対策も、スピーディかつ慎重に、同時並行で取り組まねばなりません。そして、これらの対策を打つに当たりやってはいけないのが、勘や経験での経営判断。もはや過去の常識は通用しないにもかかわらず、経営者の肌感覚で舵を切るとするのは、非常に危険です。したがって、「根拠のある経営判断」が求められる訳ですが、そのためのポイントが、「未来のシミュレーション」となります。例えば「このままコストが上がり続けると、着地予想はどうなるのか？」「〇%の値上げをすると、どの程度利益にインパクトがあるのか？」「原価が下がることで、粗利率がいくら改善されるのか？」「新規事業のための投資は、どのくらいの期間で回収できそうか？」などを、数字を用いてあれこれとシミュレーションするのです。したがって、弊社のサービスでもある「未来会計」が、局面が変わった今こそ必要になると考えています。
具体的なやり方は、担当者または弊社までお問い合わせ下さい。それでは夏号も、よろしくお願いします！

『目指したいのは、見て見ぬふりをしない社風』



「視野」や「感度」というのは、人それぞれに異なります。そして、視野が広く、感度が高い人は見えることや気付けることが多く、その逆もまた然りです。例えるなら、前者は、広角レンズで背景全体をくっきりと映し出しているのに対して、後者は、ズームレンズで照準を合わせた箇所以外の背景がぼやけている、そんなイメージでしょうか。
どちらが良い・悪いという訳ではないのですが、1人でじっくりと腰を据えて取り組むような仕事であればまだしも、チームワークやスピードが求められる仕事の場合、どうしても、視野や感度の差によって、コミュニケーションに支障が生じてしまいがちです。
では、個々人の視野や感度は変わらないのかというと、本来、そんなことはありません。本人次第で、広げること高めることもできるはずですが、もし仮に、社内メンバー全体の視野や感度の足並みが揃えば、コミュニケーションはスムーズに図れるでしょう。ただその際、問題なのは、自分1人で気付くのが難しいところ。気付かせてくれる他者の存在、すなわち、周囲のサポートは不可欠です。だからこそ、見えている（気付いている）人が、見えていない（気付いていない）人に対して、（言にくいことを含めて）指摘やアドバイスできる社風を生み出す必要があると考えます。

もちろん、相手への伝え方には配慮しなければなりませんが、これは、「ベテラン → 若手」のみならず、「若手 → ベテラン」も、時には、「若手 → 経営者」もあり得ます。そこを変に遠慮して、お互いに見て見ぬふり、気付いても気付かぬふりがまかり通っている限り、その組織は成長が難しいのではないかと。そのように考えています。

活動紹介

セミナー報告

今、話題のメタバース（＝3D仮想空間）内で弊社代表の安野がセミナー講師をつとめました。



参加者はアバターのため、表情が読めない難しさはありますが、無事に終わることができました（^-^）



改善活動



6月1日によいずの設置を行いました。写真はその時の様子です。この日は急激に暑くなり、大変でしたが、ベテランの方々の指揮のもと、皆で協力しながらテキパキと設置できました。これで暑さをしのげます（^-^）



本の紹介

『株式会社タイムカプセル社』

（喜多川 泰 著）



二〇一五年に出版された同書の新装版になります。十年後の自分に対して、想いを込めて書かれた手紙。日々の忙しさの中で、すっかり忘れてしまった当時の思いを知ることが懐かしさと同時に、苦しみであるかもしれない。それでも直接足を運んで手紙を届けるという行動は、人の心に響き、言葉の重さを増幅する。「人生は何度だって、どこからだってやり直せる」という筆者のメッセージは、前に進み始める登場人物とともに、読む人にも感動と勇気を与えてくれます。



横田 憲一

『丁寧道（ていねいどう）のすすめ』



書道家として有名な、武田双雲氏。その考え方は個性的で、かつ、個人的には共感できる部分が多くあります。そんな武田氏が提唱しているのが、丁寧道（ていねいどう）。この道を実践すれば、内側からワクワクが湧き上がり、毎日が楽しく、自然と感謝できるようになるのだとか。しかも、嫌なことが起きない、成果も出る、お金も入って来る・・・など、よいことばかりを引き寄せるようになります。（ここだけ読むと、ちょっと怪しい自己啓発セミナーのキャッチコピーみたいですけど 汗）

では、そのために何をするのか？それは、対象は何でもよいので、気の向いた瞬間に、対象を丁寧に感じ尽くす、それだけです。

例えば●お風呂場で浴びているシャワーの一滴一滴が、顔や頭に当たっている感覚をじんわり感じ取ってみる●歯を磨く際、毛先を歯に当てる瞬間の感触や動かした時のブラシの毛の流れに意識をおいてみる●料理を作る際、食材を包丁で切る時の「トントントン」「サクッ サクッ」などの音に意識を向けてみる●食卓で缶ビールを飲む際、開けた瞬間の「プシュッ」という音や、グラスに注ぐ時の「トクトクトク」という音を味わってみる等々。

この丁寧道のよいところは、日々の心配事やネガティブな感情など、放っておけば頭の中でエンドレスに流れる負のノイズをいったん止めて、「いま、ここ」に意識を集中できること。また、「全集中！」みたいに気合いを入れなくても、手軽にできます。長年、第一線で活躍している一流の人には、自然と、丁寧を実践している人が多いそうです。

ちなみに、丁寧と聞くと、「ゆっくり」とか「遅い」のイメージがあるかもしれませんが、あくまで「雑ではない」という意味であって、「速いか、遅いか」は関係ありません。その道の熟練者であれば、「丁寧に、かつ、速い」を実践している方はもちろんいらっしゃいますし、とりわけ、仕事をする上では、そのレベルを目指したいところです。

あと、丁寧を意識して上機嫌で生活していると、よい波動や興味関心のエネルギーが周囲に伝わり、自分のところに返ってくるのだとか。この辺りについて、物理学にも通じている武田氏は、単なるスピリチュアルな話ではなく、科学的な説明をなされています。

いずれにしても、「所作も心も、1つ1つを丁寧に」と心がけるだけで、よりよい人生を歩んで行けるのならば、試してみる価値はありそうです。

「あ、今、所作が雑になっているな」とか「頭の中が負のノイズだらけだな」と感じたら、「目の前のことを丁寧に」を心がけてみるのもよいかもしれません。

『“人から見られた自分”が自分』



「自分は〇〇な人間だ」と思っていることと、他人が自分に持つイメージとは異なるものです。そして、どちらかが本物ではなく、どちらも自分なのだと思います。そのように書くと、「みんな、自分のことを分かっている。本当の自分は違うんだ！」と心の叫びが聞こえてきそうですね・・・。

ただ、人からそう見えている事実がある以上は、「人から見られた自分」も拒絶するのではなく、受け入れる必要があるのかなど。その上で、少なくとも、仕事においては、「人からどう見られているか？」を常に意識しなければならないと考えています。

なぜなら、仕事の本質とは「人を喜ばせること」であり、人に喜んでいただくためには、「相手視点」が不可欠だからです。

ちなみに、これは、相手の顔色をうかがったり、媚びへつらったりして、相手に合わせるのとは異なります。自分のスタンスや軸をしっかりと持った上で、「相手から自分はどのように見えているだろうか？」そして「相手はどのように感じているだろうか？」さらには、「喜んでいただけているだろうか？」といったことに、思いを致す。それを、意識的にできるかどうか、仕事の成果にもつながるのです。

とはいえ、言うは易く行うは難し。「相手視点」を持ち続けるのは、簡単ではありません。私自身、気が付いたら「自分視点」になっており、日々反省ばかりです。このように、何もしなければ「自分視点」に戻るため、とにかく、「相手視点」「相手視点」「相手視点」と脳内で連呼してでも（！）、意識付ける必要があるのでしょう。

「自分視点」だけでなく、「人から見られた自分」が自分ということも、肝に銘じたいものです。

『問題や課題があるからこそ思考が深まる』



日々、仕事をしていると、大小含め、様々な問題や課題に直面します。できることなら避けて通りたいですし、何も起きないに越したことはないというのが、一般的な感覚でしょう。私も昔は、「何も起こらないで～」と、ビクビクしながら経営をしていました。

ただ、今では、だいぶ感覚が変わり、わりと前向きに捉えられるようになった気がします。というのも、人は、問題や課題が生じなければ、なかなか真剣に考えないと分かったから。つまり、自分では真剣に取り組んでいるつもりでも、特に問題がなければ、いつの間にか気が緩み、思考が浅くなってしまいます。したがって、問題や課題に直面した時こそ、思考を深く掘り下げ、そこからヒントが得られるはず。まさに、自身や組織が成長するための糧になり得るでしょう。

少し話は変わりますが、成功と失敗とは、対極にあるように思えて、真ん中で折り曲げたら同じになると教わったことがあります。例えば、ストローの右端が「成功」、左端が「失敗」だとすると、ストローを真ん中で折った時、右端と左端とは重なりますよね。そのイメージにおいて、「成功」と「失敗」の反対側（＝ストローの折り曲げた部分）に当たるのは、「何もしない」だそうです。これは、「失敗」は「成功」に昇華させることができるけれども、何もしなければ何も起きない代わりに、「成功」にも近付けないということを意味します。

「成功の反対は失敗ではなく、挑戦しないことである」とは、トーマス・エジソンの言葉ですが、まさにその通り。打席に立たない限り選球眼は鍛えられないし、そこに成長も成功もありません。だからまずは、打席に立つ（＝挑戦する）ことが重要。その結果、問題や課題が生じたとしても、（先に書いたように、）それは思考を深めるきっかけになるだけです。

問題や課題に直面するというのは、決してネガティブなだけではなく、むしろ、前へ進もうとしている証拠ともいえます。そんなふうに解釈し、糧を増やしていきたいものです。

『“円”を“ありがとう”に置き換えてみる』



「円」を「ありがとう」に置き換えるという発想を、以前、作家の喜多川泰先生から教わりました。

例えば、ハンバーガーを買う場合、それが「300円」であれば、「300ありがとう」になります。

もしも、お金を払うのではなく、最初から自分で作らなければならないとすると、牛や小麦やレタスやトマトを育てるところから必要で、それはとてつもなく大変なことです。油や調味料だって、作らなければなりません。当然ですが、たった1つのハンバーガーを作るのも、ものすごい手間がかかっているんですよ。われわれは、その大変な作業の集合体であるハンバーガーを、手に取って食べている。考えれば考えるほど、とてもありがたいことです。

したがって、本来、関わった1人ひとりに「ありがとう」と言いたいところですが、現実的に、それはできません。そこで代わりに、一番最後に届けてくれる人（＝ハンバーガーショップ）に、まとめてお金を払っている、それが「300ありがとう」になります。

つまり、生産者や加工業者、それを運ぶ運送業者の方々に「ありがとう」は伝えられないけれど、支払った300円の一部が、お金という形で、ありがとうになって届く。「ものを買う」という行為は、それに携わった方々に「ありがとうを届けている」と同義だということです。

それがハンバーガーなら、300ありがとうくらいですが、車や家であれば、何百万、何千万ありがとうになるでしょう。なぜなら、関わる人が増え、ありがとうの質も量も変わってくるから。この発想は、お金の意味を理解する上で、とても分かりやすいと思います。

そして、そのように考えた時、商売をしている立場からすると、（人が介在しない金融商品を除き、）「お金が儲かる」というのは、「ありがとうを集めること」と言い換えることができます。

できるだけ多くの人から「ありがとう」を集める。もしくは、同じ人からいただくありがとうの回数を増やす。「どうすれば、よりたくさんのありがとうをいただけるか？」を考えるのが、戦略（方向性）になるでしょう。

そのための努力を惜しまず継続していけば、結果的に、対価としてのお金が増え、会社は儲かり、永続的かつ末広がりに繁栄していける。これは、単なる綺麗ごとではなく、商売の本質だと思います。ちなみに、弊社の経営ビジョンは、「たくさんのありがとうを集め、日本の中小企業を元気にする」ですので、上記の考え方も合致しています。これからも上記のビジョンを軸として、社員と共に、愚直な仕事をして参る所存です。