



ビジネスプランの仲間たち

今回のテーマ

今年のご目標

昨年末から、小学3年生の息子に「釣りに誘われて、釣りデビューをしました。いつまで続くかは分かりませんが、魚をさばけるようになるのが目標です。」



安野 広明

コロナ禍のため？親の顔は見れなかつた？帰省しなかつた子供達の所へ静岡県磐田市、宮城県大崎市に夫婦2泊3日の「子供見学ツアー」の開催を目指して。



石川 秀樹

先日、健康診断の結果が届き、落ち込んでいるこの頃です。この一年、健康管理に努めます。反省して夜におやつを食べるのを我慢します。



横田 憲一

昨年秋は不漁続きで一種のスランプでした。今年、魚と一緒に寅さんのような笑顔が届けられるように更に精進します。



田原 智延

今年も元気で明るく楽しい年になるよう日々を大切に過ごしていきます。現在「還暦中」です。



濱崎 俊明

今年は小学一年生の娘とのサッカーの練習に付き合っていきたいです。解持も足も出し、転ばないようにしていきます。



中島 大吾

二人の子供も成人し、自由な時間とどう使うか。いろいろ考えながら、いろいろ事ははじめると思いつく。今は自分のためと、自分のため...。



佐々木 康恵

昨年結婚いたしました。が、コロナ禍で旅行も式もできず...。今年こそ計画して、新婚旅行に行きたいと思っています！



原 光

昨年生まれた娘も1歳になり、歩き始めるはずです。娘と全力で遊び、全力で笑い合える家族にします。



室田 直樹

最近一人旅に憧れていて、プライベートでは、行きたい場所を生活圏で、計画で習慣がはじまるまで、九州、四国辺りへ旅行が、行こうかなと考えています。



橋本 一輝

今年、体作りのために毎週5km走ろうと思います。体力をつけて仕事もプライベートもより充実させます！



宅野 洸希

かけはし

Vol.52
春号

2022年4月



今年も幸多き年になる事を願っております(^_^)

4~6月の税務・お知らせ

- ・申告所得税の口座振替日 ... 5/31(月)
- ・消費税の口座振替日 ... 5/24(月)
- ・預貯金残高のご確認を！



お休みカレンダー

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

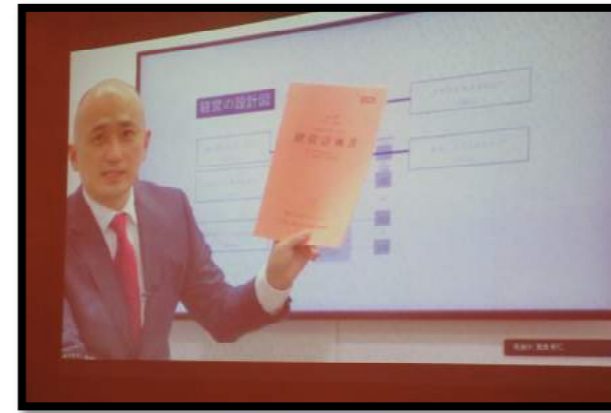


ビジネスプラン / あんの会計

〒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

第37期経営計画発表会

昨年、10月1日に行われた経営計画発表会及び基調講演の様子です。



株古田土経営の飯島彰仁社長による基調講演。
東京からオンラインでLIVE配信しました。



代表の安野による経営計画発表。
今回のテーマは「ストーリー」でした。



永年勤続賞の表彰。
ベテランの皆さんに
感謝を伝えます。



安野の発表を受け、
専務の石川が
社員代表の挨拶。



右から昨年度のMVP賞(原)及び
優秀賞(室田、佐々木)の表彰。

こんにちは、ビジネスプランの安野広明です。新年、明けましておめでとうございます！
今年は、昨年に続いてお正月のコメディ・クラウン・サーカスの開催を見合わせたため、
弊社としては静かな年末年始でした。皆様はいかがお過ごしになられたでしょうか？
このままコロナが終息し、誰もがマスクをとって笑顔で話せる日を願うばかりです。
ご承知の通り、2022年の干支は「寅」です。正式には、「壬寅（みずのえ・とら）」
というので、「冬が厳しいほど春の芽吹きは生命力に溢れ、華々しく生まれること」
を表しているのだとか。また、「春の胎動が大きく花開くためには、地道な自分磨きを
行い、実力を養う必要がある」といったことも指し示しているそうです。
コロナ禍を生きる今のわれわれにピッタリの干支ですね。今年は、これまでの地道な
努力が花開く、そんな年にして参りましょう。
それでは本年も、どうぞよろしくお祈りします！



代表取締役
安野 広明

言葉は思考のボトルネックである

よく「言葉を磨く」とか「語彙(ごい)力を高める」とか言いますが、これは思っていた以上に重要なことだな～と、最近、つくづく感じます。当然ながら、いくら稀有な発想の持ち主でも、それをアウトプットするだけの言葉や語彙がなければ、相手に伝わらず、その思考は価値を生み出しません。またそれに加えて、そもそも脳内で発想や思考を深めようにも、自問自答する際の言葉を持ち合わせていなければ、そこから先には進みません。ということは、自分の言葉の限界は、思考の限界とも言えると思います。

このように、言葉は思考のボトルネック(=障害)となっており、ここの質と量を高め、幅を広げることができれば、思考と言葉とのやりとりはスムーズに流れるはず。とりわけ、経営者やリーダーのように、自分の考えを他者に伝える機会の多い人にとっては、言葉を持っているかいないかで、思考の深さも、そしてそれを伝える力も大きな差がついてしまうでしょう。

では、どのようにすれば質量ともに言葉を磨けるのか？ 私なりの答えは・・・読書です！
と書くと、めちゃくちゃ地味なのですが(汗)、でもこれは本当の話。もう少し詳しく言うと、読みやすさやシンプルさを追求した本よりも、文字量が多めで、こちらの思考を促すような、考えるきっかけとなるような良書に触れることです。

最近、本よりもYoutubeなどに時間を費やす人が増えていますが、やはり動画コンテンツだけでは、あまり自分の中に言葉が残らない・・・。即効性はないにしても、長い目でみると、良書に触れることこそがボトルネックの解消に効くと考えています。

言葉は、単なる知識ではありません。言葉によって自分の思考が変わり、ひいては、人生にまで多大な影響を及ぼします。それほどまでに重要な言葉に対する感度を、高めたいものです。

時間がかかるからラッキー、という世界認識

私は昔から、何をやるにも時間がかかるタイプでして、過去を振り返ると、人よりも要領よく短時間で成果を残したためしがありません。そんな私が苦手なのは、短期決戦。特に学生時代、(私と同じく)付け焼き刃でテスト勉強をしているはずなのに、(要領よく)いい点数を採る同級生を横目に見ては、羨んでいたものです。まあ、単に私の能力不足もあるのでしょうか・・・。

ただ、諸々の期限がある学生時代とは異なり、社会人になると、(もちろん場面によっては短期決戦の要素もありますが、)基本的には長期戦です。要領の悪い私でも、その都度、改善を積み重ね、少しずつ成果につなげていくことができます。つまり、コツコツと継続すれば、「粘り勝ち」が可能なのです。この点は、私にとっては本当にありがたい。おそらく、短期決戦に慣れている人やすぐに成果を得たい人にとっては、「コツコツ」とか「継続」とか「積み重ね」といった辛気臭い言葉は、ストレスだし、できれば避けて通りたいし、やりたがらないはず。そうなると、なおさら、ライバルは少なくなり、長期戦を得意とする者にとっては勝率が高まるのです。

したがって、個人的には、「成果が出るまでに時間がかかるからこそラッキー」と思うようにしています(笑)。ここまで書いたことは、自分の性格や得意・不得意もあるかもしれませんが、結局のところ、そういった価値観や世界認識を持てるか？ということであって、基本的に、仕事も商売もほとんどが長期戦だとすれば、「時間がかかる 多くの人は嫌がるし途中で諦める ライバルが少ない 自分(自社)に有利 ラッキー!」くらいに前向きに解釈してはどうかと思った次第。もちろん、思うだけで日々の改善・工夫を怠っては何の意味もありませんが・・・。そんな風に考えています。

本の紹介



『ローマ皇帝のメンタルトレーニング』

著者 ドナルド・ロバートソン

訳本 山田雅久

この本は、表紙とタイトルに惹かれ、即買いしました。古代ローマの皇帝であるマルクス・アウレリウスが相次ぐ困難にどう立ち向かってきたのか、それを知ることによって目の前にある困難にどう立ち向かっていけば良いのかを教えてください。欲望、痛み、恐れ、怒りなどあらゆる負の感情との向き合い方が書かれており、アウレリウス個人の視点で書かれていますので、大変読みやすかったです。



宅野 洸希

表と裏、光と影をつくらない経営を目指す

以前、『ザ・トゥルー・コスト ~ファストファッション 真の代償~』というドキュメンタリー映画を観たことがあります。華やかなファストファッション業界の裏側にある、知られざる真実について切り込み、問題提起している、そんな内容です。

詳細は割愛しますが、最後の方で、バングラデシュ人の女性が、「その服は私たちの血でできています」とコメントしていたのが、とても印象に残りました。SDGsの議論をする前に、まずはこの映画を観た方がよさそうですね・・・。

ファストファッション業界に限らず、どんな業界にも、表と裏、光と影はあると思います。上記の例は、先進国での行き過ぎた物質主義 (= 良い物を安く) の裏で、発展途上国の人々が犠牲になっている典型ですが、もっと身近なところでも、企業のホワイトなブランドイメージの裏で、社員がこき使われていたり、顧客に迷惑をかけたり、生産者や下請業者に無理をさせているなんて例は、あまりスポットが当たらないだけで、枚挙にいとまがないでしょう。

ただやはり、表ばかりにスポットを当てるとするのは不自然であって、そのままだと、いずれは立ち行かなくなるはず。そうすると、企業の目的の1つである「永続性」も危ぶまれます。したがって、経営者やリーダーの立場としては、関わる全ての人にとって、しわ寄せやひずみの無い、できるだけバランスの取れた、自然体の経営を目指さなければなりません。表と裏をつくってはいけなし、もしも裏があるとすれば、そういった不都合な真実から目を背けることなく、少しずつでも改善していく必要があります。

もちろん、「言うは易く行うは難し」で、裏側の真実に切り込むというのは、かなりのエネルギーを要するでしょう。おそらく、上記のドキュメンタリー映画を製作する過程でも、各方面から圧力がかったのではないかと推測されます。とはいえ、まずは、社内や関係先など、自分たちにできるところから、バランスが取れるように努めること。そして、そんな企業側の姿勢こそがこれからの時代は問われますし、賢い消費者は、そういった真実に既に気が付いており、ますます選択消費が進むのではないかと考えています。とりわけ日本人の場合、その国民性からして、急成長や急拡大など、あまり背伸びしすぎない方がよいのかなと。常にバランスを気にしながら、じっくりと時間をかけて、末広がりイメージで(社員や顧客や取引先との)関係性を構築していくのです。

弊社もまだまだですが、「社員幸福度(EH)」と「お客様幸福度(CH)」と「地域貢献」とのバランスがしっかり取れるように、これからも精進して参ります。

経営者やリーダーは、ガラパゴスに学ぶべし

ガラパゴス諸島といえば、南米大陸から900kmも離れた太平洋に浮かぶ島々で、発見された当初、島の生き物は、大陸で見る生き物とはまるで違っていましたがそれぞれが独自の進化を遂げていたのです。

そしてそれらの生き物を観察したチャールズ・ダーウィンは、「進化論」を発表します。そのダーウィンの言葉、「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない。唯一生き残ることができるのは、変化できる者である。」は有名ですね。ビジネスの世界でも、よく用いられます。

実際には、グローバル化が進んだ社会の中で、「ガラパゴス」とは、世の中から取り残されているような、ネガティブなイメージで語られることが多いのかもしれませんが。昔ながらの携帯のことをガラケー (= ガラパゴス携帯) と揶揄したりしますし。

ただ私は、少なくとも経営者やリーダーは、むしろガラパゴスに学ぶべきではないか?と考えています。というのも、ビジネスは単純な力の勝負ではありません。勝敗を分けるのは、あくまで戦略です。

そして、生物の生き残りにおいて必要な基本戦略がそうであるように、ビジネスにおいても、「勝てない戦いはしない」「相手の土俵で戦わない」「勝てるところで勝負する」「戦わずして勝つ」といった発想で、自らの形を変え、独自の進化を進め、差別化していくことがなにより重要でしょう。まさにガラパゴスの生き物が進化した過程に、そのヒントがあると思うのです。

例えば、空を飛ばない鳥がいたとして、それは決して退化ではありません。鳥にとって、空を飛ぶというのはエネルギーを消耗する行動ですので、島の中にいて飛ぶ必要がないのであれば、飛ばない鳥として進化を遂げます。飛べなくなったのではなく、飛ばなくなったのです。

これは「鳥は空を飛ぶもの」といった常識に縛られていたら、考えられない発想であり、進化でしょう。

会社においても、それぞれの業界の常識というものがあると思いますが、本当にそれらは必要なのか? 思い切って何かを無くす、止める、省略することも、そこで節約できた時間やエネルギーを他の差別化要因に充てるのであれば、退化ではなく、独自の進化です。飛ばない鳥がそうであるように、あえて減らすのも戦略と言えるでしょう。

まあ、これは一例に過ぎませんが、とりわけ中小企業にとって、ガラパゴス化はネガティブなものばかりではなく、むしろポジティブなものではないかと感じたので、書き記してみました。何かのご参考までに。

人生の投資家として、日々の“投資”を行う

「投資」と聞くと、多くの方は、「お金を出して、より高いリターンでお金を回収すること」だと思われるかもしれませんが、それはあくまで「投資」の一つの側面であって、もう少し抽象度を上げて捉えると、「今にエネルギーを投下し、未来への種を蒔くことで、未来からリターンを得ること」と言えるでしょう。そして本来、すべての仕事はそうあるべきだと思います。

逆に言えば、未来のリターンにつながらない仕事は、「投資」ではなく、単なる時間の「消費」または「浪費!？」と解釈できます。

日々、消費や浪費ばかり繰り返しているのか、それとも、投資をしているのかによって、将来得られる成果が異なるのは当然ですよ。

そういう意味では、ここ数年を振り返り、周りの環境も自分自身の成長面でも何も変わっていないと感じるならば、もしかすると、十分な投資ができていない可能性があります。

ちなみに、与えられた仕事を十年一日のごとくただこなすだけだと、それは「投資」にはなりません。二度あることを三度起こさないための仕組みづくり、ご縁を繋ぎ、育むための細やかなやり取り、自分のことだけではなく周りに配慮した行動、そして何よりも、いままでにやったことのない新たな挑戦などが、私のイメージする「投資」です。

いずれも即効性はありませんが、中長期的に見れば、確実に未来のリターンを生み出すでしょう。少なくとも、やれることが増える、視野が広がる、経験値が高まる、それに伴って周りの評価や与えられる仕事もレベルアップしていくといったリターンが得られるはずですよ。もちろん、投資をしようと思えば、それなりに気を入れてエネルギーを投下しなければなりません。また、一日の終わりには、ぐったりと疲れが出るかもしれません。しかし、その疲れは、今日一日をやり切ったからこそ得られるものであり、しかも未来へとつながっていきます。

日々、エネルギーを使って投資を行い、人生が末広がりになっていくのか、それとも、エネルギーをセーブしながら一日をやり過ごし(=消費・浪費)、人生が平行線、場合によっては閉じていく(!?)のか。誰もが自分の人生の投資家だとすれば、限られた時間やエネルギーといった資源を何に使うのか、いま一度、真剣に考えたいものです。

努力信奉は正しいのか？

スポーツ選手や著名人がよく用いる、「諦めずに努力すれば夢は叶う」の言葉。この言葉が励みになる人もいれば、逆に、苦しめられる人もいます。特に後者の場合には、「自分はこんなに頑張っているのに・・・」と、努力信奉に対して懐疑的になるかもしれません。

この点、私自身はどうかというと、どちらでもなくて、そもそも夢を叶えた人たちの大半は、「自分は努力をしている」といった感覚とは異なるのではないかと推測しています。つまり、そのことに没頭没入していたらいつの間にか夢が叶った・・・が正しい表現なのかなと。もちろん、そうなるまでには努力も必要なのでしょうけど、いったん深いところで没頭没入モードに入ってしまうえば、傍からは物凄く努力しているように見えても、当の本人にとっては日常的なルーティンであり、さほど苦に感じない、そういうものだと思うのです。

このことは会社に置き換えても同じで、会社にとっての夢が「ビジョン」や「理念」だとすれば、そこに少しでも近づくためには、いかに没頭没入モードに入れるかが重要となります。そして、その際のポイントとなるのが、関わる人たちの喜びやありがたみの声ではないでしょうか。「自分以外の誰かのために」のスイッチがカチッと入った時、モードが切り替わるのだと思います。そういう意味では、まずは相手に喜んでもらえるレベルになるまで技量を身につけなければなりませんし、そのための努力は欠かせません。「結局、努力じゃないか」と突っ込まれそうですが(汗)、そこは避けて通れないでしょう。

何が言いたいかというと、努力にも段階があって、初期の頃は、それこそ苦行のようであったとしても、やがて、没頭没入モードに入ってしまうえば、努力を努力として感じなくなるのではないかと。また、それこそが、夢や目標に近づくための一番の近道ではないか？ということ。(もちろん、最終的に達成できるかどうかは、運も絡んでくるので、また別の話ですけど)

努力信奉はほどほどに、没頭没入、無我夢中、一心不乱、(よい意味での)中毒化といった状態こそ目指したいものです。

