



コンテク

2006.12.

凡愚

ニチイの創業者故西端行雄さんの奥様西端春枝さんは次のように語っています。

『昭和23年の大晦日です。お金はまったくないのに正月を迎えねばなりません。隣村まで14キロほど歩いて、小高い丘のお寺さんの前で、「私は北回り、お父さんは南回りで行商して、2時間後の12時にこの鐘楼の前で落ち合しましょう」と言って二手に分かれたんです。

ところが年末ですから、どこもお餅つきをしています。5,6軒回ると「こんな時、物を買うアホがいるか」と怒られましたね。「それもそうや」と私はすぐに戻ってきました。(中略)

彼は雪の中、ウロウロ1軒1軒回って断られ続けて約束の12時に戻ってきたのです。見ると主人は分かれたときと同じ荷物を抱えていました。「ああ、やっぱり売れなかったんや」と思ったら、要領よく5,6軒回って戻った自分が恥ずかしくて申し訳なくて、番傘を広げて主人に走り寄りました。

その時彼が私の顔を見て「よう売ってこなくて、ごめん」と子供が親をさがすような目をしていました。その目を私は今も忘れられません。主人にこんな顔をさすなんて妻の恥やと何度も心で詫言っていました。』
(月刊致知2006年12月号より)

「凡愚」という言葉があります。愚かと思うことでも、平凡にやり続けるということだと私は解釈しています。「平凡なことを非凡に努める」

イエローハット相談役 鍵山秀三郎さんは、やり続けることの重要さをこのように表現されています。

さらに次のように言われます。「10年偉大成り、20年畏るべし、30年歴史なる」

平凡を続けることの非凡な習慣を身につけたいものです。

【降旗 達生】

社員さんの死を無駄にしないために(後編)

<OHSAS18001との出会い>

安全について、自社独自の安全基準マニュアルを社員と共に構築し創り上げ、やらされる立場から皆で考え意見を出し合い創り上げて行くことに意味があるのではないかと考え始めました。

そこで、私が所属する経営者の勉強会の仲間に相談したところ、「ISOやOHSASなどの取得に取り組んでみたらどうだ。社員教育にもなるし経営者自身が自社を見直すためにもいいぞ。」とアドバイスをもらい、早速コンサルタントを紹介してもらうことにしました。

偶然にも紹介して頂いたコンサルタントの方は、以前にも数回お会いしたことのあるハタコンサルタントの降旗代表でした。

<取得の決意>

降旗氏に今までのできごとを相談し、今一番自社に必要なことについてお話を頂き思案した結果、OHSAS18001の取得に向けて取り組むこととなりました。

しかし正直な気持ち、こんな大変なことを私達にできるのだろうか心配でしたが、社員の「やりましょう！頑張ってみます！」の声に後押しされたように決意しました。今まで社員からの意見や提案などほとんどなかった社員が、その日を境に少しづつですが変わったのです。

<社員教育>

社員を教育するということは、経営者にとって大切なことかもしれませんが、本当に教育するノウハウを持った経営者が何人いるのでしょうか？会社のカラーに染める

とか、我が社の方針はこうだからこうしなければいけないとか...。社員教育とは、経営者も共に学び共に教育されるものだと思います。指針も方針もビジョンも、社員と共に創造し構築していくものだと私は思います。

「社長の思いについて来い」の時代は終わったと思います。

今回、OHSAS18001に取り組む過程で、私はそう思うようになりました。

<良い経験>

確かに自社独自のマニュアルを創り上げていくことは大変です。

日常の仕事とは別に、毎日遅くまでPJT(プロジェクトチーム)で組織作りや問題原因の分析など、安全に対するあらゆる観点から追求していく訳ですから、本当に大変な日が続きました。時にはPJTの1人がチームを抜けたとか、しばらく休みが欲しいとか、疲れと共にさまざまことが起きました。

しかし1人抜けると、その分他のメンバーに負担がかかるという気持ちから、チームワークの団結が見え始め、私に対する意見や提案も絶えることがなくなりました。確実に変化が見え始め、独自のマニュアル完成まで大きく近づきました。

<審査通過の知らせ>

すべての過程を終え、審査通過の通知が7月21日に届きました。

株式会社豊利建設

代表取締役 橋本 嘉紀



審査が通り、取得した喜びも確かに多大でしたが、不思議なことに喜びよりも、これから先維持遂行していく目的と責任に対する新たな決意の方が強く現れました。これからPJTを中心に、全社員にエントローフィーしていく方法を模索していくわけですが、二度と我が社から重大災害事故を出さないように取り組んで行きたいと思っています。

<全社員にOHSASを通じ言いたいこと>

「知識を深め技術を磨く」人生にとってとても大切なことです。しかし、人生の目的、ゴールではありません。皆さんの目的は、人間性を高めること、心を育成し続けることを目的として欲しいと思います。辛い時も苦しい時も人を思いやる心を忘れず、力を合わせて取り組んで欲しいと思います。

以上

会計の成熟度を高めよう その2

公認会計士/ITコーディネータ

寺坂 茂利

第2回目は、自社の企業会計の成熟度レベルを向上させる方法についてお話しします。

まずは、現状認識です。

レベル0の会社は1を、2の会社は3を、1つ上のレベルを当面の目標としましょう。一般的な中堅企業の最終目標は、レベル3「月次決算5日+管理会計の構築」です。

レベル0: 自社で決算を行わず、顧問税理士等に委託をしている。

レベル1: 年度末のみ、税務申告のための決算を自社で行っている。

レベル2: 月次決算と予算管理を行っている。

レベル3: 月次決算が月初5稼働日までに終了する。

月次決算ができていても、締まるのが遅いと悩んでいる会社は多いと思います。このような会社では、経営と会計が分離してしまっています。

月次決算を迅速に行うこと、それは即ち、会計を経営に結びつけることに他なりません。

では、どうすれば月次決算を早期化できるのでしょうか。重要なポイントは「割り切り」です。多くの場合、決算が締まらない理由は、仕入先からの請求書が遅い、ということではないでしょうか。この場合、締日を20日にするという解決法もありますが、一番効果的なのは「請求書を持たない」ことです。

しまします。

売上は月初1日目で締め、仕入は遅くとも3日目に締めてその後到着した請求書は、翌月の計上とします。継続的に取引を行っている仕入先であれば、計上が1ヶ月遅れても月次決算に大きなブレは生じませんし、単発で多額の請求書は、予め把握できているので、3日目までに計上できるはずで、そして、当月計上、当月支払の支払サイクルを確立することです。請求書の計上を翌月度に回しても支払は遅らせないことで、他社に影響を与えないようにするのです。

いかがですか。少しは決算早期化のヒントになりましたでしょうか。次回は管理会計についてお話しします。

つづく