



## 今月のトピックス

1. 社長室から、こんど~です
2. 経営まめ知識「事業計画の立て方」
3. 顧問先様のご紹介
4. ソフトボールチーム対戦結果!



©Kimuratekkousho Co.,Ltd.

大成経営コンサルティンググループは、財務会計総合コンサルタント業として、企業経営に関するあらゆるご相談に対応しております。

(株)大成経営開発・・・財務会計総合コンサルティング

(株)船井財産コンサルタンツ熊本・・・企業再生、相続、不動産

(株)大成アフェクション・・・居宅介護支援、通所介護事業

清永税理士事務所・林秀俊税理士事務所・西田司法書士事務所・竹馬社会保険労務士事務所・社会保険労務士秋岡事務所

所・高木社会保険労務士事務所・的場土地家屋調査士事務所・行政書士法人エド・ヴォン

(株)エイビスアソシエイツ・・・記帳代行、給与計算

(株)アップワード エスト保険・・・生命保険、損害保険

## 社長室から、こんど~です



やっと長かった梅雨が明け、蝉も大活躍する夏がやってきました。これからはしばらくの間、挨拶は「暑いですね」という言葉が続くことでしょうか。我が大成グループも暑さに負けず、まるでひまわりの花のように毎日たくましく頑張っています。



さて今月は、人と人の**きずな**についてお話をさせていただきます。先日、きずなの法則という本を読んでおりましたら、「人間関係がうまくいかなくなる・・・全ての不幸はそこからはじまります。しかし、人と人のきずなは回復できます。大事なのは、あなたの心のあり方なのです。」と書いてありました。

よく親子の間で、または兄弟の間でも、全く話をしなくなったというような事を耳にします。絶縁状態になったり、友人関係では絶交だ！などという話を聞きます。それはなぜそのような事になったのでしょうか?考えてみると、相手に裏切られたり、些細なことで喧嘩をしたりして相手を許す心を持たず、意地を張り続けた結果、このような事を招くことが多いようです。



会社の中でも、人間関係は難しい事の一つです。人間関係が上手くいかない仕事もうまくいかない、そしてその結果会社にも行きたくなくなる。これらは全て人の心の中に問題があります。些細な事にこだわらず、相手を許す心を持つことが大切です。しかし、それは分かっているにもかかわらず出来ないものです。



そこで「**和解の日**」というのを決めてみてはどうかという事がありました。多くの人は、心の中に二つの感情を抱き続けています。それは、破綻した関係の中で生きているという苦しみと、きっと新たな再出発ができるという希望です。そこで愛する人「親、兄弟、子供、友人、上司、部下、夫婦の間」等々と仲直りする記念日を決めて、その日に全ての人がお互いに手紙を書くか、電話を掛けるなどして、こじれたり破綻したりしていた関係を修復するために、最大限の努力をする。そんな日にするのです。それはある意味自分を振り返ることにもなり、良い結果を招く事になります。大切な人との関係を、修復できないまま長い年月を過ごすことは、短い人生の中で時間を無駄に過ごすことになります。たった一度しかない人生なのにもったいない!と私は思います。



**和解は、弱さの表われや降参の合図ではありません。**それは相手への贈り物であるだけでなく、自分への贈り物でもあります。なぜなら**和解によってお互いの心が豊かになるからです。**許してもらえて嬉しかった事を思い出し、自分も人を許し、自己主張より、相手の言い分に耳を傾ける。自分には何も思い当たることはないという人はいないでしょう。私も人生を心豊かに生きるために、自分を振り返ってみようと思います。ありがとうございました。

(株)大成経営開発社長 近藤 記

## 経営まめ知識「事業計画の立て方」

世間では今年は夏物が売れなくて冷夏であるそうです。私は今年も仕事量が増えているのに休みが多いので超ホットな夏休みになりそうです。夏バテどころか夏汗かきながら仕事をしています。みなさんはどんな夏休みになりそうですか?



今月は最近よく相談を受ける事業計画について考えてみたいと思います。巷には『事業計画の立て方』という本があらわれています。しかし、数字の羅列で終わっているものが多く見受けられます。

また、仕事から新規創業などの相談を今までにもたくさん受けてきました。立場上大きな声で言えないのですが、創業の過程は別にして事業計画書は数字の羅列で重きをおいていません。というより二の次に考えています。相談を受けたとき私が観るのは、成功の確率が高い条件を備えているかという事です。100%の成功という事はこの世の中はありません。

成功の条件とは、

- ① 時流に乗っているビジネスか？また時流に乗っているやり方か？
- ② 業界に精通しているか？
- ③ 成功をイメージ出来るくらいに自信があるか？

この3つをヒヤリングしたあと細かい事業計画書をチェックします。したがって、事業計画書は二の次になるわけです。



そこで事業計画書の立て方について説明します。通常の実業計画の立て方は、去年まで、または今年の実算書をもとに来年以降の実業計画書を作るのが一般的です。過去の延長で考えてしまいます。これでは成長成功する確立が、競争の激しい淘汰の時代には難しくなります。成長成功する事業計画の立て方は、全然考え方が違います。今現在の自分の決算書はあっても、5年後あるいは3年後の自分になりたい自分＝決算書（社長の未来像）を決めてしまいます。

例えば、いま現在の決算書があります。過去は関係なく5年後の自分になりたい未来像（理想）としての決算書の数字を決めてしまいます。その次に中間点である3年後の決算書の数字を入れてしまいます。あとは、2年目と4年目の数字を入れるだけです。5年後の実業計画達成のために、社長自身が何をしないとイケないかが明確になります。これが本来の実業計画の立て方です。

これでお分りの通り事業計画の立て方とは、過去から現在への発想で事業計画を立てるのではなく未来から今現在の自分を観たときの発想で立てるべきものなのです。考え方が全然逆なのです。会社と社長自身が不足する経営資源を明確に理解し、事業計画達成という問題への対処がなされたとき達成されていくものなのです。

私は事業計画とは、

- ① 社長の思い（考え方）を明確にし
- ② 数値化する事により
- ③ 具体的な行動基準が出来上がる  
～計画書であると考えています。



そこで私も色々の事業計画書の本を読ませていただきました。事業計画ソフトも使ってお客様のお手伝いもさせて頂いています。そこでお勧めが、船井総研の『船井流事業計画の立て方』という本です。一番お客様にはお勧めではないかと思った記憶があります。是非一読をお勧めします。

来月は、最近社内にも色んな個性の人たちが入社しています。また、新しい出逢いで色んな個性のお客様に会います。そこで来月は『人間の個性について』話しをしてみたいと思います。



（東京事務所にて  
大成経営コンサルティンググループ 会長 石本 記）

## 顧問先様のご紹介「株式会社 一様」



今回ご紹介させていただくのは、八代で「いちりん」と「風来坊」という居酒屋を2店舗経営されている株式会社一様です。今年で創業丸8年となる一様は、こだわりの居酒屋で、行って見られた事がある方はご存知かと思うのですが、サプライズが起こります！サプライズなので本当は内緒なのですが、特別に一部を教えてくださいました。びっくりするぐらい大きな器で料理が

出てきたり、団体様のお客様には山盛りのかき氷が出てきたり！他に何が出てくるかは、行ってみてのお楽しみ！飽きさせないようにメニューは日替わりで100種類以上あります。また県外からお越しのお客様には八代の郷土料理を振舞われる事もあるそうで、例えば6月でしたら「しゃくみそ」です。うーんお酒に合い美味しそう！「いちりん」の方は、スポーツ観戦しながらお酒が飲める居酒屋です。今回は、初の試みなのですが、社長のご厚意により「たいせい通信を見た」の一言でビール1杯サービスしていただけます！（8/1～8/31 期間限定：休日前日除く）サプライズの為にも是非予約して足をお運び下さいませ！



お客様より頂いた言葉で一番嬉しかったのは  
「あの時は美味しかったよ」  
という言葉だそうです。



株式会社一

居酒屋 風来坊 宮川ビル 1F(0965)33-7700 いちりん 白馬ビル 1F(0965)31-7553

営業時間：午後6時～午前4時 オーダーストップ：午前3時 定休日：月曜日



## ソフトボールチーム対戦結果！

大成ソフトボールチームが市民早起きソフトボール大会に参加いたしました！

当日は早朝より通り雨で、試合が危ぶまれましたが晴れ男がいたのか(?)幸いにも雨が止み、予定より早く試合開始。我が大成チームは後攻めで守備から始まり、なんだか分からないうちに総合病院の強力打線につかまり2点を取られてしまいました。意気消沈、負けパタン・・・と思いきや！日頃のハードな仕事のお陰か不屈の精神力で、その裏の回にあれよあれよと打ちまくり大量10点を取り大逆転で一回戦は大勝利！次に勝てば大成チアガール結成予定と意気



込んだものの、あたたかい声援もむなく惜しくも7対6で惜敗致しました。試合には負けましたが、目的に掲げました”愛と友情を深める”は達成出来たかと思えます。しかし！のんびりする暇はなく、なんと7月号の案内を見て、嬉しいことに㈱アンサーインターナショナル様よりソフトボールの挑戦状が届きました。早朝の次はナイターにて対戦予定！結果は、また次回たいせい通信にてご報告いたします。ご期待(?)下さい！！

### 編集後記

たいせい通信をみて、野球対戦のお申し込みを頂きました！たいせい通信を見たとき反応をいただくことは、作り手としては大変嬉しい出来事です。ご紹介キャンペーンもまだまだ実施しております！お気軽にお問合せくださいませ☆

発行元 ㈱大成経営開発 熊本市田井島 1-3-50 TEL:096-377-1101 <http://www.taiseikeiei.co.jp>