



みらい経営グループ
あなたの繁栄が私たちの喜びです！

税理士法人みらい経営レポート

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

今月の視点

自身の人生を大切にしよう！

～ それは明・元・素であり、人生経営計画だ！ ～

コロナ禍でのオミクロン株蔓延と私たちの環境は想定外の事象が次から次へと起こっています。このような時こそ、私たちは経営計画の必要性をしっかりと認識しましょう。

なぜなら、そのことは私たちの未来を予測することではありません。時代環境における現状と課題を明確にすることだからです。

そして、私たちの未来の人生は、こうなるのだ、我が社はこうするのだ、そのためには何をすべきか、を決めます。この「現状」と「あるべき姿」の「ギャップ」こそ自社の抱える「課題」です。過去と現状に学び、今に係わり、未来を創造することです。

この「課題」の解決のために「戦略」を明確にして、具体的な「数値目標」を掲げます。それを、「経営計画書」としてまとめ、社内で共有します。

そして、単年度計画としての「行動計画」に落とし込み、目標管理として「PDCA」サイクルとして「仮説→実践→検証」の仕組みをつくり、「勝ちパターン」を把握します。

結果として、「勝利の方程式」となります。今からスタート、ではなく目標から何を始めるかを決める。つまり、「逆算」で経営すれば、私たちの会社は必ず更に強くなります。

(1) 人生・会社のすべては「あるべき姿」がスタート

そのための大切な要素は何だろうか？私たちの考え方に大きく左右されます。人間にとっての仕事とは何か？一般的には、その人の一生を左右するでしょう。1日の内三分の一は睡眠や休憩、そして三分の一は食事の時間や自身の楽しみや趣味時間、そして残りの三分の一は仕事時間です。

大切な人生の三分の一は仕事に使う人が大部分です。この時間が有意義に使われなければ人生の面白さは考えられないでしょう。この仕事の成功観が大切です。

「絶対に諦めない執念」「努力は才能に勝る」「思いは叶う」といった信念を身につけることです。これが幸福への扉です。

つまり、数々の逆境こそが人間の幸福と不幸を決める成功への扉を開いてくれる境目です。

「ついてない」「自分は不幸だ」と思い込んでいる人は、残念ながら不幸のままとなります。

「明るく・元気に・素直に生きる」（明・元・素）という言葉があります。笑顔の代表は、

ゴルフの渋野日向子選手や卓球の伊藤美誠選手の素晴らしい元気な笑顔ではないでしょうか。

なぜ明るさ？常に明るく元気な笑顔は脳内に快楽物質のドーパミンが分泌され、人間は幸せな気分になり、さらに熱心に物事に取り組む意欲が湧いてきます。ドーパミンには集中力をアップさせ、気持ちを前向き効果にするため成功発想が浮かびます。

明るく元気な「陽性」の人に色々な人脈が集まり幸運にも恵まれチャンスを呼び込みます。また、「心の扉」を開けている人は素直であるから周囲からたくさんの助言や協力を得ることができ、必然的に大きく成長するチャンスに恵まれます。

つまり、「明・元・素」の元は笑顔であり、言葉です。言葉は人生を左右する鍵です。人生を変えたければ、更に成長への意欲があるならば、まず口癖を変えることが大切です。言葉には強い力があります。「ありがとう」「うれしい」「感謝します」「私は運がいい」「笑顔の挨拶」などです。感謝できる人こそ、最も幸運な人です。

勝者の言葉は常に積極的です。船井幸雄先生「長所進展法」は、すごい！人間で満点の人はいない、長所を伸ばすことで欠点は消えていくのが船井流です。

稲盛流もすごい！『人生・仕事の結果＝考え方×熱意（努力）×能力（人は似ている）』

最も大切な要素は「考え方」。前向きの方は更に成功し、否定的な考え方は世を拗ね、人を妬み、私は不運であると、まともな生き様を否定することは中々成果は出ないでしょう。

稲盛流の正しい「考え方」は（「働き方」2009年P188）次の通り述べています。

- 常に前向きで、建設的であること
- 皆と共に仕事しようとする協調性があること
- 明るい思いを抱いていること
- 肯定的であること
- 善意に満ちていること
- 思いやりがあって、優しいこと
- 真面目で、正直で、謙虚で、努力家であること
- 利己的ではなく、強欲ではないこと
- 「足るを知る」心を持っていること
- そして、感謝の心を持っていること

（2）「仮説思考」で勝利の方程式を手に入れる

「現状」と「あるべき姿（ビジョン）」との差が課題であり、中期経営計画で埋めることが自己革新につながります。

数字は2つです。銀行が貸したくない会社、①借入金の利益返済に10年超、②自己資本比率が20%未満です。ここから「行動計画」をつくります。これは「必達目標」です。「目標管理」というマネジメント手法を用います。「ノルマ主義」ではありません。ノルマは押し付けられたものです。目標は自主的であり、自身の成長への発露であり、楽しい人生へのプロセスです。ドラッカーの「自己管理による目標管理」です。セルフマネジメントであり「自作自演」です。そして「5つの質問」。

- 1) 我々のミッション（事業）は何か？
- 2) 我々の顧客は誰か？

- 3) 顧客にとっての価値は何か？
- 4) 我々にとっての成果は何か？
- 5) 我々の計画は何か？

「未来からの逆算」——自社の未来について仮説を立てます。

仮説思考（仮説P→実践D→検証C→改善行動A）これを回すことで実効性を高めることができます。

(3) 「業務日報」を活用して目標管理を徹底する

PDCAの「検証システム」があれば「ドンブリ勘定」から「記録の仕組み」へ転化します。「日報を書く時間」の確保と5つのポイント。

- 1) 予定表のチェック
- 2) 報・連・相の記入
- 3) 気づきの記入
- 4) 翌日の予定の記入
- 5) 未達や懸案への対処法の記入

時間管理の基本は3プロセス（時間を記録、仕事を整理、仕事をまとめる）です。現実と向き合うのは今しかありません。

以上のように、我々の会社を元気にする第一は考え方が大切です。楽しいから笑うのではなく、笑うから「明・元・素」につながり自分自身の人生は楽しくなります、人が集まります。

更に業績が良くなり、人生成功の「幸せ」を手に入れることができます。今年も経営計画の下で共に更により良い人生を目指しましょう。

みらい経営グループ代表 石川 光男

1月の税務と労務

- | | |
|-------------------------|-----------|
| ・ 11月の決算法人の確定申告、消費税など納税 | 期限(1月31日) |
| ・ 5月の決算法人の中間申告、納税 | 期限(1月31日) |
| ・ 5月の決算法人の消費税の中間申告 | 期限(1月31日) |
| ・ 12月分源泉所得税納付 | 期限(1月11日) |

税理士法人みらい経営（発行元）

税理士・中小企業診断士 社会保険労務士・行政書士 石川 光男

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

TEL 052 (651) 6000 FAX 052 (652) 0066

ishikawa@ishikawakk.or.jp

<https://www.mirai-kg.com/>