

## 一期一会

## 成功の条件

## やり切る執念を!!

高井法博会計事務所  
所長 高井法博

一般的の経済界の企業業績は、九十四年度までの五年連続の減益が事実上確定した。一方、九十五年度の経済は円高や阪神大震災などの不確定要素もあるが、久しぶりに明るさをとり戻しそうである。しかしながら、その回復は減収ながら五年ぶりの増益となる見通しで、V字型回復は望むべくもなく、景気底入れ感が本格的に広がり始め、本年は大筋として景気底固めの期間と思われる。

アメリカも四年間大不況に苦しんだが、一 日頃から新聞を読み講演会・各種見学会には参加し、同業で成功しておられる方々と接觸をし、時代はどう流れお客様は何を望んでおられるかを良くつかむ。その上でこれらを勘案し、自分は自社はどうなりたいのかを明確にする。これは戦略であり大目標であるので、熟慮の上誤りなき決定をすると共に、人生を懸けるだけの価値ある目標を設定し、

一、目標をハッキリさせる(戦略を確立する)  
明確な目標を設定し具体的な方策も考えた。あとはやるかやらないかである。計画に従つて毎日毎日具体的な実践を行うことである。何よりも考えた一生懸命だけでは無駄も多く徒労に終わる。明確な目標を立て、前向きに戦闘的に動き出せば、効率的に物事は進む。

四、執念をもってやり切る事  
その目標に対してもくような願望を燃やし続けなければいけない。  
二、目標に対してもくような願望を燃やし続けなければいけない。  
目標だけ立てても事は成就しない。その目標だけ立てても事は成就しない。その目標だけ立てても事は成就しない。その目標だけ立てても事は成

た。回復の決め手は、あくまでも自力更生・・・何もしない人は助からず努力した企業が報いられる。

新聞報道などで景気の回復が伝えられるが、実際の中小零細企業の実態からはかけ離れている。良くなっているのは、時代やお客様の流れを十分に勉強し具体的行動を起こした、人・物・金・情報等を持った大企業と、これに負けず劣らずの頭が良く数字に強い実行力のある一部企業である。

敢えて、この時期をチャンスととらえ、事業構造の変革を図っていただきたい。今まで何度も「成功のための条件」について紹介したが、もう一度紙面の許す限り紹介し、皆様が実践され勝者の仲間入りをしていただければと思う。

三、実行(実践こそ総て)  
明確な目標を設定し具体的な方策も考えた。あとはやるかやらないかである。計画に従つて毎日毎日具体的な実践を行うことである。何よりも考えた一生懸命だけでは無駄が多く徒労に終わる。明確な目標を立て、前向きに戦闘的に動き出せば、効率的に物事は進む。

利も安い金融機関に変え、購入物品も安いところに変える。このように固定費を削減し、ペイラインと言うか均衡点、欠損を出さないで返済がして行けるラインを探る努力を行っ

た。標に對して条件を整備し、一つ一つシステムを作つて行かねばならない。つまり、一つの戦略に對して戦術の部分である。戦術は戦略の一場において変えてよいものである。  
例えば、私の場合税理士試験の勉強において、毎日の勉強時間の捻出のため睡眠時間を毎日四・五時間と決め、本も二冊のみに限定し少なくとも百回は読むと決めた。事務所經營についても大目標に対しどうするかを各部門セクション毎に、それこそ箸の上げ下げまで経営計画書に記した。

ここでは、色々な事・人・物・金・情報・技術に關して色々具体的なつながりを意識して決めて行く。  
大変な努力と大変な勇気を必要とする。また、期間も簡単なことでも三年はかかり、ちょっとしたことでも三~五年はかかる。素晴らしい才能や実力を持つ人が、ちょっととした事であきらめたり安易に妥協して終わる事が多く残念でならない。個人の目標を、事業の目標を成功させるには京セラの稻盛会長が言われる『どんな激しい格闘技にも勝る闘争心が必要である。』という言葉がよく解る。当事務所のお客様の中でも成長されている企業はようすると絶えず問題が生じる。こんな時私も一度決めた事で、それが価値あるものならば決してあきらめないで成功するまでやつてみようと思ふ。