

新年明けましておめでとうございます。

変化・変化・変化…最近の企業を取り巻く環境は、まさに変化の連続である。その変化に対応できず消えていく企業は多い。

昨年来、バブルの崩壊で不景気だから我社は業績がもう一つだ、という経営者の声をお聞きする。果たしてそうだろうか？ 景気が悪いから業績も悪い。景気が良くなれば業績も良くなるというのは屁理屈であり、言い訳である。本質的原因は、経営者の情勢判断や施策が悪かったり甘いためである。こんな経営者ほど勉強をしていない。

**(勉強することの重要性)**

昨年は本当に企業の業績が悪く、色々な経営相談にのらせていただき、様々な助言提案をさせていただいた。しかし、なかなか理解し実践していただけない。何故なのか？

大変失礼な言い方だが、経営の基礎一つまみ、勉強し実践する『クセ』ができていないのである。

私の二人目の子供もこの春には高校受験をする。しかし、この時期になり急に良い高校へ行きたいと行っても無理である。クラスの中には一人か二人の天才がいる。これらの子はさして努力をしなくても良い高校へ入る。

経営者にも天才的経営者はいる。しかし、これはほんの一握りで、大多数の子供・経営者は凡人である。常に勉強し実践するクセをつけなければならない。そして、そこで集う

『前向きな人々』と、更には著名

な講師『超一流の人々』と付き合い、自分自身を向上させていく努力が必要だと思われる。今年もこういった勉強会を数多く開催する予定である。

**(ピンチはチャンス)**

現代のように経営環境が目まぐるしく変わる時、我々には飛躍のチャンスが訪れる。変化に的確に対応し、成長するためにはどのような手を打つべきか、勝ち抜くための戦略を立てる必要がある。当事務所の業績も、例年に比べ決して満足の行くものではなかった。

が、私自身にとっては自社の経営全般を脚下照顧すべき良いチャンスでもあった。現実を直視し、未来へ向けて再構築(リストラ)をすべく色々な戦略を確立することができた。そのいくつかをご紹介しますと、敢えてこの時期に

『大量の優秀な新人の採用に踏み切った。』

今春、六〇数名の応募者から厳選し一〇名を採用する。一会計事務所にとって、一〇名という数が

切った。

今春、六〇数名の応募者から厳選し一〇名を採用する。一会計事務所にとって、一〇名という数が



**「ピンチはチャンス」**

**— 変化の時代を勝ち抜く戦略 —**

高井法博会計事務所

所長 高井法博

どれ程大きな負担かはご理解いただけると思う。この目的は、真にお客様に満足いただくため「更に得意分野を特化する。」ということである。

『未来企業』の中で、「これからは、明確によそと識別可能なサービスを提供せよ。競争要因は価格ではない。如何に特化された付加価値能力を持っているか、それが勝敗の分かれ目になる。」と、言っている。確かに、特化すればする程専門分野のサービス・技術に磨きがかかりお客様に対し良いサービスが提供できる。そのために優秀な人材が不可欠である。

次に、『時代の流れに合わせる。』

一手段とし、昨年末十六台のコンピュータを一括購入した。これで所内には、五十台近いコンピュータを設置することになり、好むと好まざるに関わらずコンピュータの活用を無視しては今後の経営は成り立たない。一般家庭においても、ファミコンやFAX・ワープロなどのOA機器が最低一台は導入される時代となった。

そこで、今年はお客様にも積

極的にコンピュータの導入を指導させていただこうと考えている。

今後、消費税も複数税率の適用や免税基準の引き下げ、簡易・本則課税選択の有利・不利の判定など増々複雑化してきます。そして、経理の標準化・合理化・更には経営に役立つ

経営管理資料の作成。時短の推進のためにも、コンピュータの導入は急務である。

そのためにも、まず当事務所の職員がコンピュータに熟知し、高井法博会計事務所の内そのものがコンピュータ化しなければならない。つまり、所員全員がOAコンサルタントになるということを決意したのである。

どうか、皆様の企業のコンピュータ化は安心して当事務所へお任せ下さい。また、本年四月より『人事MAS部門の設立』をする。

企業の給与制度・人事制度の確立のバックアップをする部門である。他にもまだまだいくつのお客様発展支援のための戦略を確立している。

景気の本格的立ち直りは、まだ当分時間がかかりそうだが、不景気の暗いトンネルはそう長く続くものではない。その時のために、当事務所のサービスを活用いただき、真に経営者がやるべきことをやっていたきたい。

本年のお客様の益々のご発展・ご健勝を心よりお祈り申し上げます。

よりお祈り申し上げます。