
今年も残り僅かとなりました。一年を振り返ってみて どうだったでしょうか？。私の事務所は総収入の10%増を目指したのですが、相続の臨時収入を除けば、値下げ・解約・廃業による減収と新規のお客様分の増収が、今のところ、ほぼ一緒の状態です。これに対し、経費は、セミナーなどの教育関連の支出やパソコンのデータ管理のための環境整備、新しいソフトウェアの導入、さらには求人募集費などで増額。そして、WindowsXP 問題では業者に見積りをお願いしたところ、120万円掛かるとのことで年内は断念。自分たちで行えば半額で済むので、来年に少しずつ入れ替える予定です。投資が増収・増益につながるには時間が掛かると痛感しています。ところで、ニュースなどでは大手企業を中心として増益の企業が増えていると聞きますが、私どものお客様は一部、例えば、消費税のための駆け込み需要に関連した業界の企業など、売上は上がっているようですが、それ以外はあまり変化がないようです。大手が潤って、そのおこぼれが得られ始める前に、消費税増税で消費が冷え込む可能性もあります。その消費税も、形式的には問題がなくとも、実質的には一番弱い業者が負担することになると考えられます。このように、先のことはどうなるか正確には分かりません。だから、その成り行きに任せるのでは、良い経営とはほど遠いものとなります。こうした不安定な時期だからこそ、しっかりとした経営計画を立てておくことを強くお勧めします。それも1つではなく3つです。1つは、最悪の場合、何とか乗り切れる計画。2つ目は、現状と変わらない状態で、収益を伸ばす計画。3つ目は、緩やかな成長の中で同業者よりいち早く伸びる計画。理由は、短期の経済状況は不明ですが、世界情勢に重大な変化が生じなければ、7年後の東京オリンピック終了までは日本経済は何とかなると考える人が多いからです。ところで、毎年、経営計画を作って、社員や金融機関、取引先に発表している企業もあります。この場合も3つ必要だと言うことでは有りません。中間のもので結構です。しかし、経営者は、いつでも状況に応じて計画を変更できる準備が必要だと言うことです。備えがあれば、リスクは減らせるし、チャンスはつかめるからです。トップが決めた計画を実行させるのは管理職の仕事ですが、非常時にその計画そのものを変更させるのはトップの仕事だからです。ところで、本来、単年度計画は、多少の景気動向や同業者の動向なども織り込んだものであり、出来ればこうなって欲しいという期待や願望ではないものです。全力で社員が一丸となってがんばれば、何とか到達できるもので無ければなりません。私自身、冒頭に上げたように、計画が甘かったと反省しています。みな様もしっかりとした計画を立てて、来年も良い年になりますように、心からお祈り申し上げます。

先月、スマホ（携帯）で音楽を聴いていると書きましたが、今ではオーディオブック（書籍を朗読したもの）をインターネットで購入して聞いています。FeBe!（フィービー）(<http://www.febe.jp>)を利用しています。時間短縮と頭の活性化(?)のため、倍速版を聞いています。本を読みたくても、時間が取れない、疲れているときに少し難しいものは嫌だ、と言う方には オーディオブックをお勧めします。

以前より紹介していますマツダミヒロさんの新刊『ビジネスで一番大切なしつもん』（松田允弘 日経PB社刊）が発売されています。第5章 ビジネスを成功に導く「魔法の質問マンダラチャート」では小冊子とは異なる切り口で、気づきと行動を呼び起こす104の質問が掲載されています。

「仕事の満足度を上げる」「紹介客を増やす」「ライバルを味方にする」など