



[アクセス]第64号

axeとは英語で斧(おの)のこと。  
"小野からのたより"と覚えていただけたら幸いです。

「売上は最大に、  
経費は最小に」



これは、稲盛哲学の中でも私が特に感銘を受けた言葉です。2017年の始まりに皆様にご紹介したくて、以下、稲盛氏による解説を付しました。私は正月に立てた目標を数カ月後に忘れていたりするので(汗)、今年こそ常に思い描いて行動に移すぞ〜!と『axe』を作りながら誓いました(笑)。皆様、本年もどうぞよろしくお願い致します。

小野孝義



創業間もない頃、お世話になっていた宮木電機の経験豊かな経理の専門家に京セラの経理を見てもらっていた。私はその担当者に、今月の決算はどうなっているのか、訊ねたことがあった。彼は難しい会計用語を使って説明してくれるのだが、その方面に疎い私にはよくわからない。何度も質問した挙句、「わかった。手っ取り早く言えば、売上を最大に、経費を最小にすればいいんだ。そうすれば利益がはずと増えるわけだ。」と言った。

経営についてまだ素人だったため、かえって物事の本質をシンプルに見抜けたのだろう。この時に私は、「売上を最大に、経費を最小にする」ことが経営の原理原則であることに気づいた。以来、この原理原則に従い、ただひたすらに売上を最大にする努力を続ける一方で、すべての経費を減らすように努めてきた。その結果、先ほども述べたように事業は急速に拡大し、採算はさらに向上していった。

この原則について話をすると、「そんなこと当たり前でしょう」と言う人が必ずいる。だが、この原則こそ、世間の常識を超えた、経営の神髄といえるのである。

一般の企業では、製造業でも、流通業でも、サ

ービス業でも、「こういう業種では、利益率はこんなものだ」という暗黙の常識を基準に経営している。メーカーであれば利益率が数%、流通業であれば1%もあればいいといった業界の常識をベースにして、実績がそれを満たせば「よくやった」ということになる。ところが、「売上を最大に、経費を最小にする」という原則からすれば、売上はいくらでも増やすことができるし、経費も最小にすることができるはずである。その結果、利益をどこまでも増やすことができる。

また、売上を伸ばすには、安易な値下げをするのではなく、後で説明する「値決めは経営」という原則から、お客様が喜んで買ってください最高の値段を見つけたことが重要である。

経費を減らすときも「これが限界」と感じてあきらめるのではなく、人間の無限の可能性を信じて、限りない努力を払うことが必要である。そうすることで、どこまでも利益を高めることが可能となる。この原理原則にもとづき、全従業員が綿々と努力を積み重ねることにより、企業は長期にわたり高収益を実現できるのである。

「京セラ フィロソフィー」より



スタッフ日記 2017年、私の抱負

2016年10月入社 of 成松です。税理士の専門学校に通いながら、お仕事させていただいています。税理士事務所って堅苦しいところだと勝手に想像していましたが、温かくて話しやすい職場でホントに良かったです!今年の抱負は「仕事と勉強の両立」。どちらかを言い訳にせず「仕事も覚えて、試験も合格」を目指します!どうぞよろしくお願い致します。(成松勇希)

2017年は「自分に変化をつける年」にしたいです。まず10年以上同じだった髪型を変えました。次に挑戦しているのは、電車内の読書です。以前は目が疲れるし、人目が気になってできなかったんですけど、やっぱり隙間時間を有効に使える人になりたいな、と。こんなふうに小さな習慣から変えていって、最終的に充実した一年にする計画です。(福島聡)

事務所の皆さんからいただいた名刺入れ、もちろん気に入ってます(笑)。30歳の誕生日だったんで、なおさら嬉しかったです。節目の年に転職して、この事務所に入れてよかったです。入社して3カ月半、まだまだ教わってばかりですが、何でも快く教えてくださいますので有難いです。今年は初の確定申告、先輩方と一緒に頑張ります!

(阿南祥太)



待望の新メンバー加入!年上の阿南さんと年下の成松さんが入って、事務所の中がまた賑やかになりました。11月末の阿南さんのお誕生日に、みんなでプレゼントを渡そうということになり、私が名刺入れを選びました。機能的にもデザイン的にもすごく気に入ってます…私(笑)。名刺入れが気になる方、今年は阿南さんと名刺交換を(爆笑)! (池田可奈子)



先日より勉強会、有難うご財益した。地域の料飲組合の会合で小野税理士事務所の話をして「税理士さんは今やコンサルタントでもあり、企業の羅針盤や軍師の役目もされている」と私なりに一生懸命お伝えさせて頂きました。(柴田正章様)

稲盛哲学によるフィロソフィの本質を学びます。



稲盛和夫氏が提唱する経営哲学「フィロソフィ」を学びませんか? 毎回テーマを設けた稲盛氏のCD・DVDから、自社に落とし込むためのワークをしたり、皆で話し合ったりして、考えを深めていきます。インプットとアウトプットを繰り返して、潜在意識に容れていきましょう! お気軽にお越しください(∩\_∩)

開催日時/ 随時募集 (時間は2時間です)  
会場/ 小野孝義税理士事務所  
定員/ 先着5名  
参加費/ 5,000円(税込・全2回分)



フジビルはセブンイレブンを目印に。1階玄関には弊所の看板があります。

小野孝義税理士事務所  
〒810-0004 福岡市中央区渡辺通1-12-9 渡辺通フジビル3F  
TEL 092-791-1011 FAX 092-791-1012  
Eメール ono@onotax.jp URL http://www.onotax.jp