



2枚とも博多駅にて



JR 西日本の500系新幹線は 時速300キロで走る能力がありながら、今は700系「のぞみ」が後ろから来れば、駅待ちをしなければならない「こだま」として使われている。

比較的のぞみで使われた期間、日の当たる場所にいた期間は短かった。丸みを帯びた飛行機のような車体は客席からは圧迫感があり、スポーツカーに乗ったような感覚になる。好き嫌いが分かれた新幹線ではなかったかと思う。外から見てかっこいいスポーツカーは乗り心地はがまんしないと

いけないのかもしれない。(美人も同じかもしれない。失礼しました。)700系の後輩に主役は譲った先輩の悲哀のようなものが見える。

九州には在来線の個性ある特急が多く走っている。なかなかJR九州は商売上手だ。「ななつ星」「ゆふいんの森」など一度は乗ってみたい列車です。この写真は特急「有明」です。なんとなく無骨そうな面構えは頑固そうな九州男児のおやじというような風情がある。

社長の仕事 税理士 大場史郎

5カ年計画を立てよう。

「5年後に自分の会社がどうなっているか」、そうではなく「どうしたいか」目標を立ててみよう。

私の年齢は今年で64歳、同期の友達はずでに年金生活に入っている者もいる。しかしまだ現役で頑張っている者も多い。私の昨年(2014年、63歳)立てた計画では、5年後(2019年、68歳)に売上4億円を目指すとする。そのために今年は何をするか。

私の今年の目標は

- 1 若手経営塾を成功させる。
- 2 改正された相続税に対応するため関与先に向けてのセミナーを開催する。更に「税理士、司法書士がいる相続税に強い事務所」をPRするため自社のホームページを改正する。
- 3 関与先の販促、求人役に役立つホームページをサポートできる人材を登用する。
- 4 昨年から行っている2社の業務用プログラムを完成させる。
- 5 再建中の関与先2社を軌道に乗せる。
- 6 昨年東京に出した鉄板焼きお好み焼花子飯田橋店に続き2号店を出す。年1店の予定で5店出店する予定です。できれば70歳までにハワイにも出してみたいものです。

思えば40、50代に道草をし過ぎた、言い換えれば遊び過ぎた。ほとんど売り上げは現状維持で、伸びがなかった。

昨年高いお金を払ってあるセミナーに行ったのが、5カ年計画を立てる動機になった。目標を持って、毎日を過ごす人と、そうでない人はワニの口ぐらい5年、10年経ったら大きく差が付くことに気付かされた。目標があるからこそ、どうやって達成するか、そのための会社の技術能力、営業力をどう上げるか、さらには設備投資のための資金力など考えることは山のように出てくる。目標達成を一人で行うことは絶対に不可能なので、職員の技術レベル、モチベーションをどう上げるかが大事になる。

私は登山家ではないが、彼らが危険を冒してでも山に登る、征服する気持ちが分からないでもない。

だからこそ、若い人にただただ毎日の仕事をこなしていただくだけでなく、目標を持ってもらいたいと考えて始めたのが、若手経営塾の動機です。

目標達成のために、私の年齢からして健康維持に努めることがもう一つの目標、いや義務だと考える。

皆様に迷惑を掛けることがないように、また皆様に少しでも目標とされるように頑張っていきたいものです。