

税理士のひとりごと

税理士の佐藤です。昨今、お米に関しては色々と原因があるのですが、戦争の影響もありガソリン・資源などすべての物価が上がっています。



そんな中、Aさん宅のポストに1通の書面が投げ込まれました。「家賃7万円から19万円に値上げする」と一方的に書かれた通知書です。常識外の家賃の値上げにAさんは新手のオレオレ詐欺かと一瞬思ったそうです。

書面をよく読むと「所有者(中国系の企業)が変わった」、「物価高騰の影響で近隣の家

賃の相場が上がった」ので値上げするとの事です。Aさんが弁護士に相談すると従う必要はないとの回答でしたが、このままでは裁判と言う事にもなりかねません。

我が国の現況を分析すると、オレオレ詐欺に加担する短絡的な考えを持った若者が増えた一方、少子高齢化へ一直線で外国人労働者に頼らないと雇用の確保が難しくなるのは不可避でしょう。

そう考えると、米国・欧州のように文化の違いに起因するトラブルに私たちが巻き込まれる未来が予想され、実際にニュースではチラホラ報道が目につきます。。

文化の違い

文化の違いは、他国籍間だけではなく同じ日本人の中でも起こります。たとえば、老害を最近感じる方もおられるでしょう。これは世代間の文化(常識)の違いも一因です。



同じ家庭環境で育った家族間、長年連れ添った夫婦間でも争いはしばしば起こります。そう考えると、会社(組織)はまったくバックグラウンドの異なる人の集まりですから、意見のぶつかり合い(皆が自己中心?)が無い方が不思議です。

人の価値観は、育った環境や人生経験で形成されるので他人のアイデンティティを変える事は出来ません。しかし、会社をそのままにしているのは烏合の衆になってしまいます。

会社を維持・発展させるためには文化(意見)の違いを調整する何らかの対応が必要です。

たとえば、野球ファンならイメージが付きやすいでしょうが、会社を個性の集合体として定義づけ、最大の成果を目指せる集団に変えるために、トップ(監督・経営者)が明確な目標(方向性)をメンバーに示す必要があります。

化石(老害)?

残念ながらトップの意図が100%伝わる事はありません。なぜなら、先ほど説明したように一人一人のバックグラウンドが違うからです。

著名な経営者の著書で翌朝までにと社員に命じた仕事が完成しなかったのに、経営に対する熱い思いで「全身全霊」で仕事をしていないと「愛情をもって叱責」したなどと書か

れた本が今なお経営者のバイブルとされています。

これこそ、現代における老害の典型的なパターンです(その著者の本を私も感銘して愛読していました..)。

昭和に存在した経営者にとって都合の良い猛烈サラリーマンは絶滅したのです。

いまだに精神論で社員を鼓舞できると思いついでいる経営者は現代の若者にとっては老害そのものです。

人は流動化している

経営者サイドは給料を払っているのだから「俺の命令を聞け」でしょうが、社員サイドでは生活(給料)のため「他社よりまだまし」だから会社に残っているのです。もっと良い他社があったら、政府が率先して進める「労働力の流動化」の風潮に乗り簡単に転職します。

実際、CMは世の中のニーズを映し出す鏡ですが、今は「転職」や「時短バイト」の紹介が目につきます。何らかの対策を取らないと、中小企業に人は定着しません。



まだましな環境

「人はパンのみで生きるものにあらず」と聖書に書かれていますが、やはり社員にとって

はパン(給与)は職業選択の重要な要素です。一方、出世を望まない若者が増えたと言われます。最低でも土日の休み、残業が少ない会社が理想です。あと、人間関係でしょうか..。

人間関係は私の専門外なので..はずしますがまだましな環境には「並み以上」の「給与」と「休日」は不可欠です。しかし、「理想」をいうのは簡単ですが、やはり実際に「実現」させる事は困難です。

経営者は意図を明確に伝える

経営者は忙しい日々の中、いろいろな条件(市場、取引先など常に変わり続ける環境)で言葉として指示(考え・方向性)を出します。しかし、聞き手にとってその言葉の本来の意図が正確には伝わりません。なぜなら、頭の中の前提条件が違うからです。

トップの意思・意向が伝わらないのであれば、理想とする会社は遠くなる一方です。そうすると、給与も労働条件も良くなるはずもなく、儲からない会社で終わってしまいます。

今月も凶書を用意したのですがページが残り少なくなっていましたので次回に持ち越しです。私が日頃から感じている経営者の意図が社員には半分も伝わっていないという事の解決策のヒントを皆さんと共有できればと思います。

「私一人では何もできない。私は確かにチームの中で重要な役割を任されています。しかし、私が機能するためには他のメンバー10人の存在が必要です。」

(ジダン(サッカー選手 フランス代表))

編集後記：

昨今の物価高でお米は安いお米がなくなってブランド米との格差が縮まっています。お米に限らず、最高と最低の価格差が縮まればコスパの良いものに人は流れます。ここが問題で中途半端が一番の打撃を受けます。今一度、自社の方向性を見つめ直してください。それを社員に伝える方法を一緒に考えて行きましょう！(寿)。