

■決算は来年の準備■

ほぼ週刊 | 松村拓也のメールマガジン | 第 032 号

こんにちは。松村拓也です。

松村拓也の活動についてほぼ毎週お届けしています。

ご意見、ご質問など、何でもこのメールに返信してください。

032 目次

1. トピックス 【決算は来年の準備】
2. メルマガ版・ビジネス教室(3) 【起業と創業】
3. 松村拓也サロンのご案内
4. 今週のお誘いイベント
5. アクセスポイント
6. このメルマガについて

1. トピックス 決算は来年の準備

12月は、決算の月です。僕の場合、(株)なのに、(一社)日本土地資源協会そして個人の3つを決算します。税務申告は来年の2月なので、多くの人は決算と言ってもピンと来ないかもしれませんが、僕は必ず決算を12月31日に実施します。それは、1月1日から新年度をスタートさせるため。つまり、来年の計画を立てるためには、どうしても今年の結果を知る必要があるからです。しかし、月末に結果が判ったのでは翌月の1日には間に合いません。そこで、来年の計画を立てる時間を下旬に確保するために、中旬には前倒しで決算をすることになります。

決算の作業は、1年分ではなく12月分を整理するだけなので、さほど難しくはありません。もちろんそのためには毎月決算をやっておく必要があります。僕は週休2日にせず、毎月第5週を休みと考えているのはそのためで、第5週が月次決算と翌月の作戦を考える期間です。もちろん、いつも第5週を休める訳ではありませんが、そういうつもりで第5週を暮らします。だから第5週は楽しい時間です。年末の29-31日など、ほんとにワクワクする3日間になります。

決算でやることは、主に次の3つです。

1. 未収金の確認 今年もらうべきお金の内、年内にもらえず入金が来年になってしまうものを未収金として入金し、売上に計上します。
2. 未払金の確認 こと支払うべきお金の内、年内に支払わず出金が来年になってしまうも

のを未払金として出金し、支出に計上します。

3. 利益計画 上記で算出した売上から支出差し引いた利益から、税額を計算します。僕の場合は税金を払うくらいなら自分で社会貢献しようと思うので、税引き後の利益の使い道を考えます。必要なものを買ったり、報酬を支払ったり、お金の使い道はいくらでもあります。「未来にお金を払うこと」が、一番大切なことだと思います。

そしてもう一つ、先週は年賀状を作りました。僕は今年から「いただいた人に返す」ことにしたので、昨年の400枚から一気に200枚に減りました。減った分の多くはメールでいただく方なので、それはメールで返すことにしたいと思います。僕が割り切った理由はこのメルマガです。たとえ読んでもらえなくても、こちらから近況をお届けするだけで十分です。これまで年賀状を一方的にお届けしていた相手には、1月からこのメルマガをお届けしようと思います。一方で、年賀状にも大切な意味を感じています。それは生存確認とも言える「喪中」の情報です。今年も残念ながら喪中がきで多くのご逝去を知りました。この「喪中がき」は、賀状の交換をしている人からしか届きません。年賀状もまた年に一度、人間関係の決算のようで、面白いですね。

2. メルマガ版・ビジネス教室(3)【起業と創業】

先週、「せたがやかやつく」は「すべての区民のあらゆるチャレンジに関するよろず相談窓口」と言ったが、世田谷区がこの提案に飛びついたのには、僕自身が一番驚いた。というのも、僕の居場所となる世田谷区産業振興公社に行ってみると、そこには「創業相談窓口」が2つもあり、毎日交代でアドバイザーが待機している。彼らは中小企業診断士で、その道のプロらしいのだが、なぜその一方で、僕のような素人が雇われるのだろうかと思議に思った。ある時、僕の事業のサブタイトルである「起業創業支援事業」という言葉を見て、公社のスタッフに「起業と創業って何が違うんですか？」と尋ねると、「私たちもよく判りませんが、創業支援とは明らかに違うので、こうしました」という答えが返ってきた。創業支援窓口の仕事は「創業融資の審査・斡旋」であり、僕のやっている「よろず相談」とはまるで別物だという。そこであらためて創業融資のパンフレットを見直し、冒頭に「融資条件：初めてのの方」という記載を見て、僕はハッと思った。なるほど、創業とは「初めて事業を起こすこと」を言うのか。

これですべてが理解できた。例えば、ラーメン屋を開業する人がその手順や資金について相談するのが「創業相談」だ。彼の知りたいことは「他の人はどうやっているか？」ということで、それを熟知した専門家のアドナイスを聞きに来ているというわけだ。そこには必要なノウハウや知識もあるだろうし、必要な資格や従うべき規制もあるだろう。金融機関に対しても、融資の判断基準を知ったうえで臨んだ方が、双方うまく行くに違いない。そこにはま

さに「先生と生徒」の関係があるわけだ。だとすれば、僕は一体何なのか。いつの間にか、何かの先生になっているとでも言うのだろうか？

そのヒントは「よろず相談」という言葉にあると思う。創業相談は、よろず相談とは程遠い。事業内容を決め、事業計画を立て、開業資金を必要とする人には、その方法を教えてくれるが、それ以外の人はお手上げだ。あえて付け加えると、その事業の融資斡旋はするが、融資実行後のフォローはしない。つまり、正確に言えば「創業融資相談窓口」であり、融資を必要としない人はまるで対象外となる。それに引き換え、僕の「よろず相談」はかなりいい加減だ。実際、あらゆる相談者がやってきて、僕は懸命に対応したが、そのうちどれだけ解決できたのかは定かではない。そもそも僕は、何でもできるスーパーマンではない。「相談者と支援者」の関係は、「先生と生徒」とはまるで違う。

しかし、このいい加減・無責任が、役所にとってあまりにも斬新だったのだろう。現に相談者は次第に増え、僕は常連のメンバーと NPO を作ってしまった。初期のメンバーだった S 君は、その後パクチーハウスの上階に東京初のコワーキングスペースを作り、自らも起業支援に取り組んでいる。何かサービスを受けるのではなく、「困りごとを相談し、それに親身になってもらうこと」が、新たな事業やコミュニティを生み出している。「他人に何かをしてもらう」のではなく、「自分で出来るようになる」ことこそが、「起業」だと僕は悟った。そうと判れば、そこに道を作ることは不可能ではない。僕がよろず相談と格闘する中で見つけた「無から有を生み出すためのノウハウ」を、教えることができるはず。そしてそれを実現すること自体が、僕の起業だと思います。

ビジネスクラス教室@笑恵館

■日時 毎月第4金曜日の18-21時

■場所 笑恵館

■内容 ビジネスクラスリーグの仕組み、エントリー方法、個別指導などの他、よろずアドバイスします

■講師 松村拓也

■費用 一般：1,000円、エントリー者：無料

■申込 ①お名前、②ご希望 を添えて、このメールに返信してください

ビジネスクラスリーグの普及を目的としますので、エントリー者を優遇します。受講中にエントリーなさった場合は、受講料を返却します。

■出張開催

3名以上の受講者が集まれば、出張開催いたします。(交通費は相談)

ビジネスリーグのWEBサイトはこちら

<http://coupler.or.jp/league/>

お問い合わせ、お申し込みをお待ちしています。

3. 松村拓也サロンのご案内

■無料サロン：自分の意見、自分の態度

意見とは、信念に基づく言葉の態度のこと。

何について何を語るのか、すべてが僕の意見です。

ブログで公開する前に、皆さんの率直な意見を聞きたくて、非公開グループを作りました。

どなたでも無料で参加できますので、気軽に申請してください。

初対面の方は、事前にメッセージをくださいますようお願いいたします。

<https://www.facebook.com/groups/1662964560608124/>

先週のリリース

#021 【[売る]と[買う]が人をつなぐ】 20150711

#022 【時間の長さ】 20150724

■有料サロン：自分の意見の作り方

「松村さんの話は面白い！」ってよく言われますが、それは単に「自分の意見」だからです。

だから僕は、あなたの言葉を「あなたの意見」と感じた時、必ず「面白い」と感じます。

このサロンは、僕の意見をまとめる前の断片をリリースし、僕が意見を生み出し、まとめていくプロセスをお見せします。

メンバーの皆さんからは、ご意見だけでなくお題の提供も大歓迎です。

月額1,000円の会費制ですが、初月は無料ですので気軽にお試しください。

<http://synapse.am/contents/monthly/matsumuratakuya>

先週のリリース

意見のタネ 041 【頭の中を分解する】 20151219

意見のタネ 042 【実現学】 20151219

意見のタネ 043 【世界学】 20151219

意見のタネ 044 【学問学】 20151219

意見のタネ 045 【自分学】 20151219

4. 今週のお誘いイベント

(月) 12/21 □午後から笑恵館にいます

(火) 12/22 □午後から笑恵館にいます

17:00～ ★笑恵館クラブ運営会議(笑恵館)

<http://shokeikan.com/?p=69>

(水) 12/23 □終日自宅近辺にいます

(木) 12/24 □午後から都心にいます

(金) 12/25 □朝から笑恵館にいます

18:00～ ★ビジネスクラス教室(笑恵館)

<https://www.facebook.com/events/553652414787355/>

(土) 12/26 なし

(日) 12/27 なし

.....

凡例

□面談歓迎：仕事してますが、あなたのアポを優先します。

■同行可能：よろしければ、僕の訪問先にお連れします。

★参加可能：僕の参加予定イベントで、あなたも参加可能なもの

5. アクセスポイント

松村拓也

メール takuya@nanoni.co.jp

携帯 090-9830-3669 taku8823@ezweb.ne.jp

自宅 株式会社なのに(平社員)

〒226-0016 神奈川県横浜市緑区霧が丘 3-15-1

<http://nanoni.co.jp/>

職場 一般社団法人日本土地資源協会

ビジネスリーグプロジェクト事務局

〒157-0073

東京都世田谷区砧 6-27-19 笑恵館

<http://land-resource.org/>

<http://shokeikan.com/>

6. このメルマガについて

松村拓也とご縁のあった方に、日々の活動やブログ記事の抜粋などの情報をほぼ毎週お届けします。参加希望、ご意見、ご質問など、何でもこのメールに返信してください。

Copyright © 2015 一般社団法人日本土地資源協会, All rights reserved.

旧マインドレターメールリスト

一般社団法人日本土地資源協会

砧 6-27-19

世田谷区, 東京都 157-0073

Japan

Add us to your address book

[メルマガの購読をやめる](#) [購読方法を変更する](#)

貼り付け元 <<https://d.docs.live.net/002519d93048483b/My%20Documents/メルマガ.docx>>