

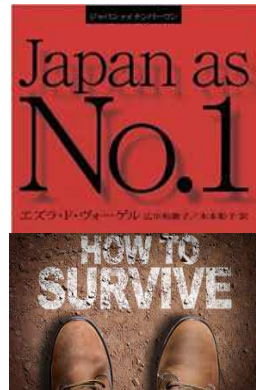


年金・所得・売上3倍増計画！

混沌とした世界状況の中にあつて、日本は日和見・平和ボケ老人大国に成り下がっている。かつては名目GDPが、世界に占める割合が17%であったものが、現在は5%にまで落ち込み、現行政策を継続しては4%・3%・2%と降下して行き、発展途上(貧乏)国化することは間違いない。政府のバカ政策に身を任せ、飢え死にしたくないなら…

自力で(又は同志と共に)標記計画を練り、実行せざるを得なくなる時代になるだろう。振り返ってみれば、平成の30年間は何だったのだろうか？御世代わりで昭和から平成に変わったのは、昭和64年(1989年)だった。日本の経済状況は70年代から80年代にかけてバブルも含めて最高潮だった。今では国の重荷になっている団塊の世代が働き盛りだった事も大きな要因でもあった。イケイケドンドンで膨らみすぎたバブル景気も、不動産バブル崩壊、石油ショックで一気に崩壊し、失われた20年～30年が平成の30年間ともいえるだろう。

打つ手打つ手が後手後手に回り、ビジョンのないエリート官僚(大蔵省・日銀)によって、デフレ経済にすっぽり嵌まってしまった。当時私は、現場の工事人の月例会議で『Survival to the Feature(未来に残るために)』と題する話をした。役員からは「工事人に話すレベルの話じゃないだろう」と云われたが、工事人といえども、エリート官僚よりまともな人だという認識を持っていたから、『何をどうしなければならぬし、どうして欲しい事』を伝えた。



工事人を束ねるリーダー達の意識は、バカエリート達よりもはるかに優れていて、「将来ビジョンを語り、その為に何をしなければならないかを具体的に示してくれる人と仕事ができる事が幸せだ」とまで言ってくれ、協力体制は強固なものとなった。

月商3000万円の営業所の運営を引き継いで、5年間で倍の6000万円にまで引上げられたのは、彼等のやる気と誠実さの実績に他ならない。今でこそ白状すれば、私は殆ど『趣味を愉しむ要領で仕事をしていた』に過ぎない。実態は女子事務員が一番良く知っていて、彼女達からは「居ても何の役にも立たない人…」と評価されていたから、現場パトロールと称して、得意先周りではなく野山を駆け巡ったり、時には寄り道をしていた。そこで思いついたり気づいた事などを次の工事会議などの議題にする事が多かった。…だから、月例営業報告書は、数字の話より余談の方が多かった。月商6000万円の営業所を後任に引き継いでも、道筋は造り上げておいたから、程なく9000万円の営業所に成った。

自慢話を披露したいわけではない。上記の会社の前に、15年間在籍していたスウェーデンの電機メーカーでは、4年間の訪問販売員を経て、本社の営業企画の課長に登用され、それまで年商20億円を目標にしながら、3年連続で未達成(他にもブラックな理由もあって)で解雇された営業役員の後任のサポート役でもあった。

営業企画課は、既にあつて英語が堪能な課長がいた。(社長はスウェーデン人で本社内では英語が通用語)企画2課では影が薄いし、英語も堪能ではない。「販売促進課にして下さい」と進言しOK! 言った以上・進言を通してもらった以上、年商20億を達成しなければならない。



何をどうしたかは、以前お話したことがあったように記憶していますが、忘れました。ノウハウは後ほどお話するとして、就任から10年間で年商60億円にまで引き上げることに成功しました。是もまた、私が売上げて来たわけではない事は明白です。売って来たのは営業マンであり、彼等を叱咤激励し、営業指導していたのは現場の所長たちです。では、私は何をしたのでしょうか？営業マンたちを売る気にさせ(明確で、手の届く目標を設定する事)、所長たちには売らせる気にさせる(モチベーションを高める)方策をつくり、実施したと云う事です。



為せば成る！上杉鷹山

上記の2例に共通するのは、10年間で3倍増の売上を達成させたと云う事です。表題の3倍増計画の目標は、日本の名目GDPが、世界のGDPの6%(2016年)～4.9%(2017年)に落ちているものをX3倍増なら15～18%(120～144兆円/年)です。ちなみに、2017年の世界GDP合計は約8000兆円です。(日本の借金1000兆円？)今の日本人が忘れてるのが『為せば成る、為さねば成らぬ何事も、成らぬは人の為さぬなりけり』の言葉です。これは、精神論ではありません。実に生々しい、毒々しい、言葉として受け止められるかどうかにかかっています。デフレ経済下に於いて何もせず(財政出動＝先行投資せず)にGDPが増えるわけもない。国民のモチベーションの下がるような事(消費増税など)をして、景気を底上げしようとしても上がらないのは当然。人手不足を賃上げや、生産性向上に向けず、大量移民を入れたら、一時しのぎは出来ても将来的には混乱を招き、禍根を残すだけ。安直な政策しか立案できず、国民を騙し続ける政府に逆らって、個人レベルで真剣に3倍増計画を練り、実行する決意を固めましょう。

斬捨て御免！

前章の話の肝は掴んで頂けたでしょうか？成功事例と自慢話だと捉えられたら全くの見当違いで、3倍増計画は、空しい絵空事で終わってしまいます。絵空事を描くことは重要な出発点(将来の夢・ビジョンを描くこと)でもあります。誰だって、年金・所得、売上3倍増にしたいに決まっています。したくない人は最初から除外です。従って斬捨て御免

2018年のノーベル医学・生理学賞は、(ノーベル賞の受賞者発表で最初に発表される賞)を、京都大学の本庶佑教授が受賞された事は周知の通りです。下記掲載の動画をじっくりご覧頂ければ、重厚な真の研究学者と軽薄なジャーナリストの相違が良く分かります。創業経営者と、基礎科学研究学者に共通するものは、貧窮を耐え忍び乍ある時、きっかけや出会い・発見というチャンスが訪れた偶然に、乗るか反るかという決断が出来るか(出来たか)どうかにかかっていると云う事です。

本庶教授の動物的な視線と、受け答えの的確さから、基礎科学のベースの広さと深さを感じました。単に齢を重ねて来た者と、毎年年輪を刻んできた者との相違と云っても良いでしょう。3倍増計画に乗ったら、来年から年金・所得・売上が3倍増に成るなんて思ったら、大間違い！そんな話は詐欺話であって、今まで培って来た年輪を利用する事業計画でもあります。

<https://www.youtube.com/watch?v=lwcr6GF7r0k>

本庶佑教授会見



四季のない熱帯樹木には、大木でも年輪を刻んでいないものが数多くあります。失われた20年・30年を言い換えれば、年輪を刻まなかった寸胴の期間とも云えるでしょう。地球の温暖化以前に、平和ボケ温暖化政治/経済を20~30年もやって来た結果が現在のデフレであるとも云えるでしょう。政府はまだ続けるつもりです。



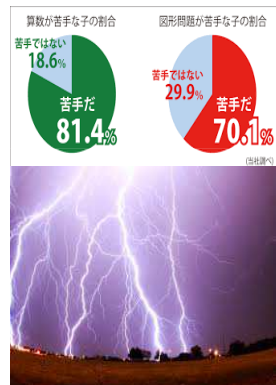
寸胴で中身がない鍋のような…

だから、国策に逆らっても、自衛しなければならないと思うかどうかに掛っているわけです。自衛のための策を練り、行動で実績を積み上げる計画だと言う事です。間違った国策に逆らうほど面白い事はないでしょう。批判しているだけではダメで、例えば、徹底した節税を試みることだし、セコセコ稼いで心身のぬくもりをジワジワと実感すると同時に、関わった人々から喜ばれ、感謝される仕事を創る事でもあります。具体的な目標(3倍増)が明確なのですから、『何をもって、どうするか』を検討することでもあります。

今現在からすれば、とてつもないほど大きな目標でもあります。中国の鄧小平が掲げた『改革開放路線』での年間GDP成長率は7%でしたから、中国政府や地方省庁は、水増しでも粉飾でも何でもやって7%目標を達成して来たと言ってきた。此処に来て、水増し・粉飾・何でもありのツケが回って来て、バブル経済がはじけそうになってきているし、AIBも頓挫し、一帯一路政策もズタズタの様相を呈しています。正に踏んだり蹴ったりで、彼の核心的主席様も寝不足気味の夜を過されているとの事だ。



元々、無冠の最高権力者(鄧小平)が好々爺顔で日本や米国に擦り寄った振りをして、提唱した政策は、西側諸国向けの『騙し戦略』=『改革開放路線』だった事により気づいた米国の怒りが、今の米中戦争の発端であることは周知の事実となった。天安門事件で、その実体が明らかになったのに、事実を隠蔽し、日本国政府は天皇訪中まで演出し、詐欺師に踊らされて来た。日本もようやく気付いて来ているものの、未だに平和ボケ老人(経団連)には小姐・金豚・おだて作戦が、今でも充分通じるようで、ズッポリはまり込んでいるようだ。7%を10年続ければ倍増するというのが根拠だから、鄧小平は檄を飛ばし続けた。それならば、問：10年間で3倍増するためには、毎年何%の成長率でなければならないか？



この程度の算数も面倒くさくなってしまっただけで、3倍増は望めない。数学ではなく、四則演算の算数だから、ご自身で計算してみてください。~%という答が出来ても、その通りにやろうと思っても、出来ないのが現実だと言いたいのです。

天変地異・国内外の政治/経済状況・身の回りの環境変化・など、外的要因が足を引っ張ったり、思わぬ出会いやラッキーに巡りあってトントン拍子に達成したりで、現実には何が起るかわからないからです。(故に天国と地獄はこの世のもので、あの世のものではないと確信し、位置づけているわけです)

前章前段の成功事例(3000万円の売上を5年間で6000万円にした)、後段の事例(20億円の売上を10年間で60億円にした)のも、計算して達成したものではない。と云いたいのです。「だったら、どうして…?」と聞きたければ、即座に「チェンマイにいらっしやい♡」と云いたいところですが、詳細はチェンマイでお話するにしても、ノウハウの概略・考え方と心構えは、最終章に記載しましたのでご検討下さい。

ベストセラー作家として有名な百田尚樹の最新刊本『日本国紀』が発売されていますが、前評判が高く、発売前から増刷が重ねられ、40万部だそうです。『永遠の0』の映画がYouTubeにアップされていましたのでご覧下さい。

<https://www.youtube.com/watch?v=3aXYXsEiIDY>

永遠の0

PB目標からPV目標へ

PB＝プライマリー・バランス(基礎的財政収支)を黒字化しなければならないという財務省の意向が日本経済を圧迫し続けている事は周知の通りです。家計簿・小遣い帳に匹敵する単式簿記会計、更に単年度会計予算では、政府の負債を税収でバランスしようという姑息な政策しか打てない。言い換えれば、クソ的財政収支でしかない。

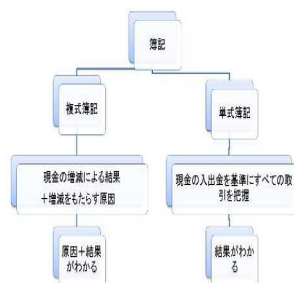
何年も前から、政府の会計システムを複式簿記(貸借対照表／損益計算書)に換えるようにという声は上がるものの、ガラス張り会計を嫌う財務省は、頑として導入を見送って来た。「複式簿記で試算した所、国民の借金1000兆円など真っ赤なウソで、400～500兆円の国債を発行して、財政出動しても、何ら問題はない」とは、元大蔵省官僚だった高橋洋一氏の弁。

日銀・財務省が口を揃えて大嘘を垂れ流し、国民を苦しめているのが日本の現状だという事だ。腹を立てようと、泣き喚こうと、鉄面皮の官僚達は、国民を保護し、援けようなどとは考えない。自助・共助を計る以外に、生きていく術はない事を1日も早く悟る必要があるのではないかな？

思考回路をPBからPVIに切り替えて、サバイバルの方策を練ろう。PV？あまり聞かないが？！それもそのはず、私の造語です。PV＝ポテンシャル・バリュー 個々人の持っている可能性に価値を見出し、投資を促し、収入増に結び付けようという政策の事です。投資するといっても、他人や既企業に投資するのではなく、自分自身の可能性に投資するのです。



複式簿記とは何か



国家でも、企業でも、個人でも投資なくしてリターンは有り得ません。真面目な人間でも、自分の貴重な人生の時間を投資して会社に勤め、能力を投資して業績向上に貢献し、高い給与と地位を確保して居ないですか。ギャンブル好きな不真面目な人間でもパチンコや競馬に投資して勝ったり負けたりしている。真面目・不真面目は別にして、多少ヤマ気のある人は、株や相場に投資してリターンを期待しています。

この章で一番大切な事は、自分自身の可能性(ポテンシャル)の価値の把握です。何故、一個人やその同志のポテンシャルに期待するかというと、今のデフレ思考は、一種のビョーキ(精神病・精神分裂症)ではないかと思っているからです。「モノ(商品など)は安くしなければ売れない」「品質よりは価格」「役所や協会などの権威には盲目的に従う(矛盾や齟齬、不公平などを批判しない)」「実効果より表示効果に釣られて宣伝負けする」結果的に、安物買いの銭失いで、世界一の金持ち国に居ながらにして、豊かさの実感からはるか遠くの世界で生活せざるを得なくなっている。

だから、「デフレ思考から立ち直れ！」などと云っても、早々簡単には立ち直らない。20数年も続いたデフレで、すっかり慢性化してしまっ、生活習慣病に罹っているとも云えるだろう。更には、2010年に菅直人政権が打ち出した最悪の政策『PB黒字化目標』が劇薬となって、景気の立ち直り(回復)すら阻んでいるのが分かっていて、続けているのが実情だからです。国策を尻目に見てでも、個々の限られた(人生に残された)時間の方が大切だと考え、期待すべきは個々人のポテンシャル(日本国民の底力)だと思ふ次第です。



ギャンブルに投資しても、嵌まれば嵌まるほど負けが込んで来るように出来ているのも経験済株や相場に投資しても皆が儲かるわけでもない。これらは皆、一攫千金を狙っているから儲からない。それなら何処に投資したら良いのか？答えは『自分のポテンシャルに』となる。

ここで、思い出して頂きたいのが、本誌で何度か取り上げた故・池田勇人の『所得倍增論』戦後復興を急速に進め、高度経済成長を遂げた政策こそが、今、最も必要な政策でしょう。ガラガラ声で「私は嘘は申しません…」という音声は未だに耳の奥に響き渡り、残っています。



演説する池田元首相



1年・2年で所得倍增にするなどとは、云っていません。10年かけて所得を倍增する。そのために何をどうしなければならないかまで演説していました。政府も公共事業に投資し、民間企業も半官半民の公社も人と設備に投資し、共にバックアップ(護送船団)方式で10年頑張ろう！という激でした。

『投資なくしてリターンはない。』これは経営・経済の原則・鉄則です。

10年かけて所得を倍增させるには、年間7%の経済成長を遂げなければ実現しません。今のインフレーターゲットは物価指数2%アップで、ショボ過ぎる上に、これすら日銀・財務省のエリート達が総出で取り組んでも達成出来ずに、言い訳ばかりを作文している国会議論を、池田勇人氏は草葉の陰から「財政出動(投資)をしないでリターン(徴税)ばかり求めてどうするんだ！」と、嘆いて居られる事でしょう。

巻頭章に戻って、私は5年で倍增・10年で3倍增を実現して来ました。最終章でそのノウハウの一部と心構えを披露したいと思っています。誰でもが、『その気になってやれば』出来る当たり前の話だと云う事です。



人脈(年輪)に働きかける

国家予算に比べたら、一個人の年金や所得・中小零細企業の売上など、微々たるものですが、少子高齢化現象が国家財政を脅かしている。年金の支払いが毎年1兆円の増加になると、税収では賄いきれない…。それならばという事で、緊縮財政を強化し、それでも足らなければ、増税して補てんしようという安直な考えに走っている。

インフラの老朽化は待ってくれない。世界の最先端技術をリードできるリニアコライダーも実現出来るかどうか未定だ。震災の備えも充分ではなく、今までの事例からしても、全て事後処理。原発も止めたまま放置している。原発関連では、ブルサーマル計画も進んでいない。等々。

個人でも企業でも、現在の延長線上に右肩上がりの豊かさが見えていれば安心して、今の生活を維持継続することに専念するが、右肩下がりの貧しさが加速することが分かっていたら否が応でも消費を抑え、副収入を得るための行動をとらざるを得ない。専業主婦という身分と時間を犠牲にしてもパートに出るという行動は、時間と労働を加重しているということだ。

身の回りを見渡せば、足元に仕事は幾らでも転がっている。あれはイヤ、これはイヤなどと云っては仕事にならない。仮設資材のレンタル会社の資材置き場で、工事人のリーダーに「ヤードにはお金がゴロゴロ転がっている。それを拾って歩くのが君たちの仕事だ」と言った事がある。普段は気にも留めなかった、汚れたり壊れた資材をきれいに整備し、修理する毎に整備料・修理代が増収になる。増収の旨味を覚えたら、あれも、これもで、瞬く間にヤードは整理／整頓でき、機能性まで向上した。(経営・管理者は、使用者に儲け方を教えればよい)



自発的な行動に火をつければ、誰でもが能動的に動き出す。年間7%の収入増を10年続けたら、所得倍増になる。現在の収入は、減少こそすれ、7%増はムリだ。だったら、7%の収入増を他の仕事で稼げばいい…。とは言え世の中、計算どおりいくとは限らないが、20万円の7%は1万4千円、30万円なら2万1千円。X12ヶ月で各々16万8千円・25万2千円が、増収目標になる。具体的で明確な目標を持つ事から始め、実際に取り組んだら、ひたすらに新しい仕事に邁進する(のめり込む)事です。「そんな仕事は何処を捜してもないし、募集してもいない」と思われるでしょう。

実はあるのです！それも、あなたの年輪の中に潜んでいることをご自身が気付かないだけだと云う事です。企業で売上3倍増を計画する場合でも、何処に火をつけるかをじっくりと検討する事で答えが見えてきます。長年培って来た得意先を全く別の観点からアプローチをかけることもそうですし、社員のモチベーションを高める具体的で、充分手の届く目標を設定し、大小様々なインセンティブを与える事によって、火が付くかも知れません。枯れ木も山の賑わいですが、枯れ木・枯れ枝に火が燃え移れば山火事になります。山火事になったら、とても消せません。

年輪は、自分ひとりで刻んできた訳ではないことに気付かず、忘れている人が多いようです。多くの人々、仲間、先輩・後輩、先生・上司・得意先・家族・親戚などに支えられ、ある時は援けられながら、何とか生き永らえて来たことを普段忘れがちです。これらの多くの恩ある人々に、恩返しをする作業が新しい仕事だと捉えたら、取り組み姿勢が違って来ませんか？勿論、個々に恩返しすることとは別のことで、常々申し上げている、数億人にも上る皆様のご先祖、見も知らぬ・縁もゆかりもないと思っている先人・英霊の期待とご加護も加われば、大樹の年輪は数千年・数万年刻まれていて、私達は、その枝葉の一部の年輪に過ぎません。

まずは年輪を振り返り、この年輪に刻まれている多くの人々に感謝しながら、多くを学ばせて頂いたことを思い出してみましょう。そして、再度のご支援・ご鞭撻・ご協力をお願いしましょう。



「3倍増まで望まないがせめて現在の5割り増し、出来たら倍になったら云うことなし」という方でも、実行動なくては何も得られないのは当然の事で、目標金額に相当する投資(仕入れ)からはじめなければスタートできない。

仮に、掛け率が5割の商品を10万円仕入れて、20万円で販売すれば、10万円の粗利が稼げるが、あくまでも粗利であって、販売するために掛る諸経費は、その半分(5万円)以下に抑えたい。残り半分は税引き前利益(経常利益)で、この2割くらいは引当金として預金しておかなければならない。従って純利益収入は4万円となる。後は、時間との戦いでもある。1ヶ月で完売なら40%の利益率ですが、年間120万円の収入を、7%増やす(所得倍増)には8万4千円稼がなければならない。(自己ノルマ)としての目標が明確でしょう。年内に、もう一度仕入れて完売すれば目標達成です。二度目の仕入れは売上から出せますから、負担は掛かりません。



基本的な考え方と心構えは以上です。どんな商品の販売でも構いません。自身で試してみて、これは間違いがない。人に喜ばれ、継続的なリピート需要があるとされる商品でなければ続けられません。デフレ脳を一掃し、品質と効果・価格に自信を持って販売することで、3倍増計画が達成されると云う事です。蛇足ながら、ピュアタイが推奨するローヤルゼリー他の販売が、具現化の近道です。販売戦略：販売方法：拡販手法などのHow toは、チェンマイで開催します。