



## TOPICS



- ◇老子「上善の言葉」
- ◇人の輪 数珠つなぎ ～有限会社ヤナギオートサービス 柳直仁社長 インタビュー～
- ◇全員集合！！～遠足&勉強会～午前の部／部活紹介 アクティ部 編
- ◇全員集合！！～遠足&勉強会～午後の部／部活紹介 Let'sまな部 編
- ◇長田会計事務所の〇〇なコト
- ◇お仕事備忘録
- ◇編集後記

## 老子「上善の言葉」

柔弱は剛強に勝つ。



柔らかくて弱いものは、頑丈で強いものに勝てる。

宮下真著「心の疲れがすうっと消える 老子 上善の言葉」より引用

「柔らかいもの」と「固いもの」では後者の方が強いように思われますが、柔弱な者は、しなやかさや柔軟な発想力を持っているので、その武器を生かせれば剛強な者に勝つことができると老子は説いています。

弱いはずの赤ちゃんにも武器があり、泣いたり笑ったりするだけで周りの人々を動かすことができます。私たちが仕事をする上でも、「～でなければならない」と頑固な考え方ではなく、常に柔軟な発想力を持ち、自分なりの武器を生かすことが大事だと思います。



### 【発行者】

長田会計事務所  
大阪市中央区徳井町2-2-9-701  
TEL 06-6944-2111 FAX 06-6944-2110  
Mail nagata@office-smile.jp  
HP <http://office-smile.jp/>

### 【編集部】

編集長 大江 未咲（おおえみさき）  
部員 遠藤 悦代（えんどうえつよ）  
小倉 優花（おぐらゆうか）  
発行責任者 長田 雅子（ながたまさこ）

☆未来そうぞう塾、開講しています☆

詳しくは別紙のご案内をご覧ください。



# 人の輪 数珠つなぎ

弊所とお付き合いのある、元気なお客様を紹介するコーナー。

第8回目は、有限会社ヤナギオートサービス 代表取締役 柳直仁社長 をご紹介します！  
柳社長は先代であるお父様から会社を引き継がれ、2代目としてポルシェに特化した修理や販売、保険業をされています。

## 個人事業から法人にした時、勝手に代表に

長田所長（以下 長）創業者であるお父様はなぜポルシェの事業を始められたのでしょうか？

柳社長（以下 柳）父はもともとはポルシェのディーラーに勤めていました。独立して3、4年は父の実家のガレージで修理をしていたようです。そして昭和42年に今の工場を建てました。この年を創業の年としています。

長 柳社長はお父様から会社を引き継がれたわけですが、それまでのお話を教えてください。

柳 モトクロスを中学生の頃からやっていた。父に勧められて始め、近畿のレースにも出場していました。23歳か24歳くらいまで続けていましたが、クラッシュして走れなくなり辞めました。

それからシートベルトメーカーに就職し、その後2年勤めて辞めました。初めは家業を継ぐ気は全くありませんでした。しかし、父から「暇なら手伝え」と言われて会社に行くようになりました。すると、自分でエンジンをバラしたり、レースに出ていた時にやっていたことと変わりないと感じました。これならできると思い、きちんと継ごうと思いました。そして平成14年に法人化し、社長に就任しました。そして今に至ります。

会社の登記の時、私が代表の書類と父が代表の書類の2つをつくり法務局に行きました。どちらを出そうか悩んでいたのです。しかし、父が社長になってもあまり面白くないなあと思立ち、父には何の相談もなく自分が代表の書類を提出しました。その後、業者の方が代表印をもらいに会社に来た時に、父が代表ではないことがバレて、めちゃくちゃ怒られたのを覚えています。

## 多くの課題と向き合って

柳 父が社長の頃の決算書を見るとバブルがはじけたくらいから10年くらいはずっと赤字の時期が続いていました。そのうえ平成10年にポルシェの看板を下ろさなければならなくなり、そこからまたさらにしんどくなりました。

長 看板はなぜ下ろすことになったのですか？

柳 実際は看板を下ろしたというよりは、ポルシェの公認サービスショップではなくなったのです。公認のサービスショップであるためには、正規のディーラーでなければならないのですが、個人でやっているディーラーは本当にレアでした。父はポルシェが日本に来たころからやっていたので特例だったのだと思います。公認の時は新規のお客様が来てくれたのですが、やはり公認でなくなったことで新規はなかなか来なくなりました。

そんな中でも顧客名簿は500~600名くらいありました。しかし、売掛金を回収できないことも少なくありませんでした。そこで、自分の代になってから回収できないお客様は思い切って整理しました。

それからはトラブルもできるだけ起きないように心配りしています。父がやっていた頃は修理が最優先だったので、修理後に修理代を聞いて、金額が大きいと払えないというお客様もたくさんいらっしゃいました。今はまず見積もりをお見せし、書面で承諾をいただかないと作業を進めないようにしています。お客様にとっては手間になりますが、そうすることがお互いにとって良いと思い、やり方を変えました。



# 人の輪 数珠つなぎ

大切なことは、

“お客様に喜ばれること”と“運転する楽しさを伝えること”

長 では、普段どのような思いで経営をされているかお聞かせください。

柳 1つめは、やはりお客様に喜んでもらいたいということです。うちに来てよかったと思っていただけるよう、お客様の要望以上のことができるように心がけています。

2つめは、運転する楽しさをきちんと伝えていきたいと思っています。今やハイブリッド車が多くなり燃費競争になっています。そんな中で、運転する楽しさを伝えるために

『わくわくポルシェ塾』というイベントを開催しています（※詳細は同封の案内をご覧ください）。古いポルシェに乗る機会はないかなかないので、助手席に乗っていただきドライブ体験をしていただいたり、実際に運転していただいたりしています。実際に乗ってもらって楽しさを伝えたいと思い、毎年開催しています。

長 最近は若い人が車離れしているので、便利さだけでなく楽しさも伝わるといいですね。

## 車修理が減る時代だからこそその強み

柳 最近は電気自動車も増えてきており、いずれガソリン車はなくなると思います。また、最近の車はぶつかりにくくなり、事故も減っているため修理の仕事は減ってきていて、修理業は衰退していく業種だと思えます。

車はだんだん携帯に近い感じになるのではないのでしょうか。電気自動車になればさらにそうなると思います。壊れたらすぐに買い替えるような時代がくるかもしれません。

ポルシェはカメラで言えば一眼レフに近いと思います。今の車はどちらかというところデジカメに近いと思います。携帯と同じで、壊れたら修理費をだすよりも新しいものに買い替えるようになると思います。

しかし、ポルシェはモデル1つ1つの寿命がとても長いので30年、40年前のものの修理がくることもあります。だから仕事があるのだと思います。国産の車は寿命が短くなってきているので、古い車を修理できることはとても強みになっています。

長 修理の仕事が減ってきたからこそその強みですね。古い車が好きな人は修理しながら大切に乘られていますよね。

柳 これからもこの強みを活かしながら発展していきたいと思っています。

何度か、長田さんに社内会議に入ってもらいアドバイスをいただいたことがありました。それから社内の意識が変わりました。今まで自分が言い続けてきたことを、長田さんに講師として伝えてもらったことで、より意識が高まったと思います。またその時、社員にも自ら発言してもらったことで、責任感や自発性をもってもらうこともできました。

今後は経営者として、福利厚生ももう少し充実させていきたいと考えています。それから人手不足なので社員を増やして、もう少し作業の負担を減らしたいです。

また、工場をリノベーションしたいと思っています。郊外に工場を作るのも一つかなと思っています。一週間以上かかるものは郊外の工場にもって行ってそこで作業してはどうかと考えているところです。それから、販売にも力を入れたと思っています。

長 たくさんの夢をもっておられ、今後の発展がますます楽しみだと感じました。色々なお話をお聞かせいただき、ありがとうございました。



作業場には予定の他に、改善等も張り出されていました。



## 有限会社ヤナギオートサービス

(所在地) 〒543-0017 大阪市天王寺区城南寺町5番30号

TEL : 06-6768-2065

HP: <http://www.yanagiauto.com/index.html>

営業時間 : 8 : 30 ~ 17 : 30 定休日 : 日曜日、祝祭

「わくわくポルシェ塾」が  
10月14日(土)15日(日)  
に開催されます。  
詳しくは別紙にて!

# 全員集合！！～遠足&勉強会～午前の部

昨年に行った、事務所全員での『1日遠足&勉強会』。  
今年は8月24日に、午前は松下幸之助歴史館を訪問し、午後は経営学の概要を「アクティブ・ブック・ダイアログ」という読書法で学びました。  
「経営」というテーマで学んだ1日をインターンシップ生2人がレポートしてくれました。

歴史館の最寄り駅である西三荘駅に着くと、聞いていた通り周囲に店などがなく、パナソニックの建物しかありませんでした。歴史館はパナソニックの創業50周年を記念して1968年に開館しました。歴史館では、松下幸之助氏の誕生から今日に至るパナソニックの歩みや商品の歴史、幸之助氏の人生観や経営観が語られている映像などを見ることができます。

今回は3つのグループに分かれて、それぞれのグループテーマを決めて館内を回りました。私たちのグループテーマは”日本らしさ”と”これからの日本がより良くなるには”でした。

まず始めに、今では当たり前となっている福利厚生を約100年も前から行っていたということに驚きました。幸之助氏は従業員やその家族を連れて旅行へ行ったり、ご馳走を振舞ったりしていたそうです。また、社員を取替えのきく部品として扱ったりせず人として大切にするという考え方も外国とは違う“日本らしさ”だと感じました。

“これからの日本がより良くなるためには”ということを考えてとき、幸之助氏の映像を見ていて「個々人が仕事の中に目標や誇りを持つ」「自分にも相手にも喜びのあるやり取り」という言葉に何かを感じました。映像で、「仕事をしている誇りを持つこと」、「相手だけではなく自分も満たされる様なやり取りをする」ということについて語っておられ、これらが働き甲斐を感じられる要因となり、良い日本になっていくポイントだと思いました。

今回、松下幸之助歴史館で学んだことは自分が社会人になるうえでとても参考になりました。私は現在大学4年生で来年から就職します。会社からの指示などで嫌な仕事があるかもしれませんが。その中でも小さな目標ややりがいを見つけることで楽しく働ける気がします。そして商売をするときも単にモノを売るだけではなく、感情や個性を乗せ「またこの人と仕事がしたい」「この人のサービスを受けたい」と感じてもらえるような仕事をしたいです。

(インターンシップ生 玉川晃基)



## 部活名

アクティ部



## 活動内容

仕事以外で親睦を深めることで、チームとして働きやすい所内環境をつくる

## 活動の内容

歓迎会・送別会・忘年会・遠足等の企画・運営

## 部員

小向紗妃(部長)、野間口慶、小倉優花

今回の遠足は…

アクティ部とLet's まな部  
が企画しました!!!



# 全員集合！！～遠足&勉強会～午後の部

午後からは、勉強会です。まず初めに経営システムについて学びました。

講師を務めたスタッフ遠藤がなぜこの勉強会をしようと思ったかということ、会計事務所のスタッフには、「会計は会社の業務の一部であるため、全体の仕組みを知っている方が良い」、インターンシップ生には、「これから社会人になるにあたって、自分がその会社のどこに位置し、何をしているのか、という事に気づくことができる」という点で役に立つと思ったからだそうです。

経営システムは、経営全体の基礎であり、どこの会社でもやっていて、それは習っているがいまいが経験などで自然と行われています。私自身も商学部であり経営学を学んだことがありましたが、今まで聞いたことのあった言葉がどういう位置であったのか全体像をつかむことができる内容でした。大学では別々の授業であった事も、経営システムとしてみれば繋がるどころがたくさんあると気づかされました。

経営システムの概要を学んだ上で「みんなの経営学」という本を使ってABD (Active Book Dialogue) を行いました。ABDとは、一冊の本を章や段落ごとに分担して読み、要約文をつくり、リレー形式でプレゼンし、共有・対話をすることで、短時間で一冊を読むことができる画期的な読書手法です。

今回の分担方法は目次を見て、早い者勝ちで決定です。そして1時間のあいだに読んで要約文を完成させなければなりません。初めはゆっくり読んでいても、周りからペンの音が聞こえてくると焦り始める方も…。時間が迫る頃には皆さんの必死さが伝わり、私も最後は一心不乱でした。

壁に貼り付けられたそれぞれの要約文のまとめ方とプレゼンによる説明の仕方は個性、性格が出ており、まさに皆違って皆良い印象でした。発表が終わって要約文全体を眺めてみれば、この本もまた経営システムに沿って書かれていて、一貫性があると分かりました。

また、内容が少し難しいこともありましたが、そもそも本自体を読まない・要約が苦手という方が多かったです。普段は使わないであろう脳の部分を使ったので大変疲れたとおっしゃっていました。私も説明することが苦手だったので、これから社会人になると、要約や発表、説明する場面は間違いなくあると思っています。そんな思いの中で今回の勉強会は私を成長させる絶好の機会であったと感じ、社会人になるために一歩先を進めたのではないかと思います。

(インターンシップ生 福本夏子)



お父さんは今回、留守番をしてくださいました♪



部活名

Let'sまな部



活動の目的

一人ひとりが、自分のものとし、自分のために活かすことのできる所内勉強会を行う

活動の内容

所内勉強会の企画と実施  
アウトプットできる環境づくり

部員

遠藤悦代 (部長)、大江未咲、玉川晃基、福本夏子



## 長田 豊



「鈴木商店」

神戸市中央区栄町通に鈴木商店本店跡地のモニュメントが建立された。

鈴木商店は総合商社の源流にして我が国産業革命の源泉だ。鈴木商店が関与した事業は、現在の神戸製鋼所、帝人、双日など数多くの企業に継承されている。

その鈴木商店の創業者の孫が、私の大学スキー部の先輩ということに驚いた。そして、そのモニュメントの建立に同期の友人が尽力されたことも驚いた。

## 小向 紗妃 (スタッフ)



「ティラノサウルス」

先日、スタッフ遠藤から聞いた話で、驚いたことがありました。

ティラノサウルスの足の速さは、時速22kmで、100mを12秒で走る人間と同じくらいの速さで、陸上選手のボルト選手のほうがティラノサウルスよりも速いとのことでした。

また、のどを膨らませて鳴くので、地面を大きく震わせるような鳴き声ではなく、鳩のような鳴き声になると聞き、すごく驚きました。

映画ではティラノサウルスが大きな鳴き声をあげながら人間を追うシーンがよくみられますが、実際は人間でも走ればティラノサウルスから逃げられるし、迫力のある鳴き声ではなく可愛い鳴き声だったそうです。

恐竜が出てくる映画はあまり見たことはないですが、この話を聞いて改めて見てみたいと思いました。

## 福本 夏子

(インターンシップ生)



「遠いからこそ」

私は海外旅行に行くにあたって、外務省の海外安全ホームページを見るようにしています。少しの注意が必要でも比較的大丈夫な国に行きますが、行く予定のない地域もチラッと見てどんな状態の国か考えたりします。

最近は何の国も不安に思ったりしますが、私があるとき見かけたアフリカ大陸の南にある南アフリカ共和国にはほとんどの地域で危険のレベルを表す配色がなかったことに驚きました。

私は思い込みでアフリカ大陸全域が危険だと思っていました。確かに北にいけば危険レベルの高い配色が見られましたが、遠く、よく知らない国の現状を知るための一部の情報としては先入観をも少し変えられるきっかけになりました。

## 長田会計事務所の 〇〇なコト

### 今月のお題： 「最近知って驚いたこと」

来月のお題は、  
「オススメの本」です。

## 野間口 慶

(インターンシップ生)



「赤ちゃんの成長力」

お盆に地元(鹿児島)へ帰省し祖母の家へ行った際に、いとこ夫婦の娘に会いました。初めて会ったのが生後2週間程で、首が据わっていなかったため抱っこをするだけで手汗をかいたのを覚えています。

先日会ったときは1歳半になり髪も伸び、笑ったり走り回ったりしていて、赤ちゃんの成長の早さに驚きました。一緒に遊んでいると、男の子も可愛いですが、やっぱり女の子の赤ちゃんは癒されるなと思いました。

また、年末年始会うときの成長した姿が楽しみです。

年末年始は、大きな資金が必要となる時期です。年末を前に資金繰りを計画しましょう。特に未収債権の回収促進に努めましょう。

2017年10月

## お仕事備忘録

1. 改正育児・介護休業法が施行されます
2. 年末にかけての資金繰り計画
3. 労働保険料第2期分の納付(延納申請した場合)
4. 労働者死傷病(軽度)報告提出
5. 定時決定の反映と新しい保険料率による控除
6. 各都道府県で地域別最低賃金額が変わります
7. 年次有給休暇の付与

## 編集後記

今号はインターンシップ生2名にレポート記事を書いてもらいました。分かりやすく伝える文章は難しい〜と悩みながら一生懸命考えて書いてくれました!

最近ページ数も増え、事務所全体的に文章を書く機会が増えました。私も毎回苦戦しています。読みやすく、そして楽しい文章を心掛けながら作成していますが、なかなか難しい。

ぜひ成長も楽しんでいただければ嬉しいです!

