

## 「人手不足からの脱却？」船越

どの業界の方からも、「人がおらん。求人出しても人が来ん。」と人手不足を嘆く声をしきりに聞いております。弊所もしかし。とんだブラック企業なんとちゃうか？といぶかられそうなくらいに、ずっとハローワークに求人票を出し続けてました。不人気業種なのか応募は少なく、あってもミスマッチの連続で、面接時から業務内容を説明してるつもりなのに、試用期間が終わるころになると、「やっぱり自分にはできません。」との決めゼリフを残して辞められることの繰り返しでした。が、やっと最近になり二名を採用でき、今度の二人こそは何とか定着してくれえ！と願いながら、弊所の仕事を覚えてもらってるところです。人手不足によるサービスの低下を感じられたお客様もあらうかと思いますが、ここからどんどん充実した仕事をしていきますので、増員した弊所にどうぞご期待ください。



## 今さら聞けない 経済用語

## 今月の教えてキーワード：【ミレニアル世代】

ミレニアルとは「千年紀の」という意味で、アメリカで2000年代に成人あるいは社会人になる世代のこと。1980年代から2000年代初頭までに生まれた人を指すことが多く、それ以前の世代とは消費行動や価値観などが異なるとされる。生まれたときからIT機器やインターネットが普及している環境であることから「デジタルネイティブ」とも呼ばれる。日本においてもマーケティングや人事管理の領域で注目を集めている。

## 偉大なる日本の100人に学ぶ 人の心を魅了する生き方。

## 【向学心と人情で開いた国交「ジョン万次郎」】

幕末にアメリカで教育を受け、幅広い知識を伝えて日本を開国に導いたジョン万次郎は1827年、現在の高知県土佐清水市の貧しい漁師の家に生



まれました。早くに父を亡くし、一家の大黒柱となったため若い頃から漁船にも乗るようになりました。14歳で延縄（はえなわ）漁船に乗った際、暴風雨により遭難し伊豆諸島南部の無人島・鳥島に漂着しました。幸運なことに、万次郎一行はアメリカの捕鯨船ジョン・ホーランド号に救出され、寄港したハワイで落ち着き先を世話してもらえることになりました。

しかし、万次郎の賢さや機敏さに感心したホイットフィールド船長は、万次郎に教育を受けさせようと考えてアメリカに連れ帰り、生活の面倒を見ながら学校に通わせました。アメリカで英語や航海術を学び、周囲の愛情を受けて成長した万次郎。しかし、次第に望郷の思いが募ります。帰国を決意した万次郎はその資金を自力で稼ぎ、故郷を離れて10年後の24歳で日本に戻りました。語学力や海外経験を評価されて旗本に取り立てられると、船長や仲間たちの恩に報いるために開国を訴え、日米修好通商条約の批准書交換に向かう咸臨（かんりん）丸にも乗船。航海士としての手腕も発揮したのです。身分の上下や貧富の差を気にせず平等に人と接したという万次郎。その原点はアメリカで触れた深い慈愛にあるようです。

今を生きる  
先人の言葉

成功や失敗ではなく  
この壁を越えてみたい

日本の登山家である栗城史多（のぶかず）の言葉。目の前に立ちはだかる大きな壁。それは限界を決めている自分自身という壁かもしれない。さあ、乗り越えよう！

注文には読書履歴や過去の体験、人生観などを問うカルテの記入が必須で、店主の岩田さんはカルテをもとにそれぞれに合った本を厳選します。本のプロフェッショナルが丁寧に選んだ良書と出会えるだけでなく、個人の人生に寄り添う選書のプロセスが評判です。依頼者の人生と向き合う究極のワンマンマーケティングが成功の秘訣でしょう。



## 365日が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

### 今月の商売のヒント: 【フーテンの寅さんから商売を学べ】

「わたくし、生まれも育ちも東京葛飾柴又です。帝釈天で産湯を使い、姓は車、名は寅次郎。人呼んでフーテンの寅と発します」。テンポの良いおなじみの名セリフを懐かしく思い出す方も多いでしょう。22年前に渥美清さんが亡くなったとき、フランスのル・モンド誌は「下町の英雄、寅さん逝く」と題した渥美清さんの



評伝を掲載しました。靴ひとつで日本全国を気ままに旅する寅さんは、日本人が憧れる「小さな自由」を映画の中で具現していると述べ、寅さんを演じた渥美さんを「劇中の人物になりきったまれな役者」と高く評価しました。寅さんのあの自由さはどこからやって来るのか。「フーテン」とは仕事も学業もしないでブラブラしている人のことですが、寅さんは、実はたいした商売人だったのではないのでしょうか。『男はつらいよ 拝啓車寅次郎様』にこんなシーンがありました。靴の

会社で営業をしているおっ子の満男が、仕事がつまらないと愚痴をこぼします。それを聞いた寅さんは、そのへんにあった鉛筆を満男に渡して「オレに売ってみな」と言うのです。満男はしぶしぶと「この鉛筆を買ってください」と寅さんにセールスをします。「消しゴム付きですよ」と特長を



アピールしますが「僕は字を書かないから鉛筆なんて必要ありません」とすげなく断られてしまいます。満男が「こんな鉛筆は売りようがない」とさじを投げると、寅さんは満男から鉛筆を取り上げて「この鉛筆を見るとな、おふくろのことを思い出してしょうがねえんだ」と、鉛筆にまつわる話をしみじみと語り始めました。もちろん即興の作り話ですが、これが実にうまいのです。細い目をもっと

細めて、本当に懐かしそうに鉛筆を見ながら情感たっぷりにあの名調子で語ると、その場にいた家族全員が寅さんの話に心を奪われ、みんなその鉛筆が欲しくなってしまうのでした。鉛筆を「モノ」として売ろうとした満男と、鉛筆の「価値」を伝えた寅さん。つまり寅さんは、物を売るとはどういうことかを満男に実演して見せたのです。「どんな価値を付けるのか」今一度、自身の商売を見つめ直してみたいですね。

トナリの

## 本棚

10年後

の仕事  
図鑑

### 【10年後の仕事図鑑】

「人間の仕事の半分を機械に奪われる」という英国の大学教授の論文が話題になりました。本書ではAIにも他人にも簡単に代替されない、希少価値が高く複雑な仕事を行う戦略について熱く語られています。未来が期待にあふれる一冊です。

### 船越税理士事務所

〒620-0054

京都府福知山市末広町1-1-1 中川ビル3階

TEL:0773-22-3708 FAX:0773-22-7343

<http://www.f-office301.com>

E-mail: info@f-office301.com

皆様のご感想をお待ちしております