

THANKS

(VOL. 173)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成23年11月1日
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング
連絡先：〒359-1118
埼玉県所沢市けやき台 1-41-11
TEL:04-2922-1417
E-MAIL : info@thanksmind.co.jp
<http://www.thanksmind.co.jp>

特集

「日本一わかりやすい会計の基本②」～会社経営の必要十分条件

前回から、「日本一わかりやすい会計の基本」というテーマで特集をスタートしました。今回もその続きです。

「会社の目的」を実現するためには、具体的にどうしたらいいか？一緒に考えて行きましょう。

●会社の目的 ～ 会社は何のためにあるのか？・・・前回の復習

前回のTHANKSでは、まずは、「会社の目的」について確認しました。「誰にどのような責任があるのか？」を考えてみると分かりやすいです。一般的に「会社の目的」と言われるものは、以下の通りです。

1. 社会貢献・・・世の中、お客様に対する責任の遂行
2. 社員の幸せ・・・社員に対する責任の遂行
3. 株主への還元・・・株主に対する責任の遂行
4. 取引先との共存共栄・・・取引先に対する責任の遂行
5. 国・地方への納税・・・国や自治体に対する責任の遂行

皆さんは、こうした目的を達成する（責任を果たす）ために働いているのです。まずは、それをしっかり意識することが大切です。

●会社経営の必要十分条件

それでは、話を先に進めましょう。
会社はどうしたら、上記の「目的」を実現することができるのでしょうか？
実は、会社の経営には、「必要条件」と「十分条件」があります。
「何のこと？」という声が聞こえてきそうです。
それでは、「必要条件」から考えて行きましょう。

会社経営の必要条件 : 倒産しないこと

会社が目的を実現するための「必要条件」は、「倒産しないこと」です。

会社が無くなってしまったら、社会貢献なんてできません。

いくら世の中に役立つ製品を開発する力があっても全くの無意味です。

また、株主にしても、取引先にしても、そして社員にしても、もしその会社が倒産してしまったら、大きな損害を蒙ってしまいます。

私も仕事柄、これまで大勢の経営者の方と話をしてきましたが、どの経営者も、まずは「倒産させない」ことを考えます。

「どうしたら倒産させずにいられるか？」

日夜、そういうことを考えながら仕事をしているものなのです。

これは中小企業の経営者だけではありません。

大企業の社長だって同じなのです。

特に大企業で働いている皆さんは「会社が倒産する」ということに関して、あまり実感が湧かないかも知れません。

しかし、会社というのは本当に簡単に倒産してしまうものなのです。

「日本で1年間に何社くらい倒産しているか知っていますか？」

研修でこの質問をすると、「1000社くらい？」という回答が平均的です。

とんでもない！

東京商工リサーチという信用調査会社の発表によると、2010年の倒産件数は13,321件です。

「そんなに多いんだ・・・」

そう思いませんか？

しかし、実は、この件数は、倒産した時に残った借金（負債）が1000万円以上の会社だけを集計したものの。

そこまでではない小規模倒産を含めると、桁が1ケタ違うとされています。

それほど会社というものは、簡単に潰れてしまうのです。

私も、これまで20数年コンサルティングをやってきて、自分のお客様が目の前で消えていったことが何件かあります・

あっけないものですよ。本当に…。

繰り返しになりますが、会社が責任を果たすためには、まずは倒産しないこと。

これは経営の「必要条件」です。

しかし、倒産しなければ、それだけで責任を果たしたと言えるのか？

そんなことはありません。

経営にとっての「十分条件」は別物なのです。

会社経営の十分条件 : 成長／発展すること

会社が目的を実現するための「必要条件」は、「会社を倒産させないこと」です。しかし、倒産しなければ、それだけで責任を果たしたと言えるのでしょうか？ そんなことはありません。皆さんだって、「なんとか息をしているだけ」のような会社で働きたいとは思わないでしょ。当然、給料だって上がらないし…。

株主にしたって同じです。最近では株価が低迷し、配当も払えない会社もありますが、そんな会社に誰が投資したいと思いますか？ 会社を倒産させないことは、経営の必要条件ではありますが、十分条件ではないのです。それでは、十分条件は何か？ それは、会社を「成長／発展させること」です。

ここで誤解してはいけないのは、「成長／発展」とは、いたずらに売上や会社規模を大きくすることではない、ということです。世の中が右肩上がりの時には、こうした「拡大志向」がもてはやされたこともありました。確かに企業規模が拡大すれば、雇用の創出といった面では社会に貢献できます。しかし…。高度成長期に積極的な拡大志向で進んでいた会社は、バブル崩壊後に非常に厳しい状況に陥りました。例えばダイエー。急速に店舗や新しい事業を増やし過ぎた結果、破たんしてしまいました。もちろん、安定ばかりを考えて「石橋をたたいても渡らない」ような会社が良いかというと、それも違います。事業環境が変化する中では、新しいことに挑戦する姿勢が無ければ生きて行けないでしょう。

結局、会社を「成長／発展させること」とは、「適正な利益を確保しながら、規模を拡大してゆくこと」なのです。二兎を追うような感じがするかも知れませんが、経営で最も重要なことは、まさに、こうした「バランス感覚」です。短期的に利益を確保しながらも、長期的な成長・発展のために投資する。当然のことですが、こうした「バランス」がとれていないとダメなのです。

「去年は業績が良かったのだから、もっと給料を上げて欲しい！」社員の方から、よく聞かれる声です。気持ちは分かります。しかし、上記の「バランス」を考えると、そう短絡的には行きません。以前、トヨタ自動車が1兆円以上の利益を出したにもかかわらず、春闘でのベースアップをゼロにしたことがあります。1兆円以上の利益を上げる会社がなぜ？ もっと社員に還元してあげたら良いのに…。そういう声が多かったです。しかし、トヨタの経営者の思いは、グローバルな競争の中で、今後どうしたら成長・発展できるかの一点のみ。今後はもっともっとコストダウンをしなければならないし、投資も必要になる。そのためには、固定的な負担となるベースアップは避けて、その代わりに、社員には変動的な賞与で報いる。「会社が成長／発展すれば結果的には社員をもっと幸せにできる」そういう信念からの決断だったのです。

●どうしたら、会社は倒産せずに、成長／発展できるか？

さらに話を前に進めましょう。

「それでは、どうしたら、会社は倒産しないで、成長・発展できるのでしょうか？」

「たくさん物を売る」「無駄なお金を使わない」…

このような質問をすると、いろいろな答が返ってくると思いますが、結論としては以下の2点です。

①利益の確保

②確実な資金繰り

①の利益の確保については、ここでは改めて説明するまでもないことでしょう。

どんなに潤沢な資金を持っている会社でも、毎年赤字が続けば、いつか必ず倒産してしまいます。

②で書いた「資金繰り」とは、「お金の出入りのタイミングや金額を注意し、いつもお金を払うべき時に払える状態にしておくこと」です。

会社倒産の時に、よく「手形の不渡り」ということを聞くでしょう。

これは、個人で言えば、カードで買物をしたけれど、その引き落としの時にちょうどお金がなくて、引き落としができなくなってしまった状況です。

会社の場合、一回の不渡りは「今後注意するように！」と大目に見てもらえますが、二回目の不渡りを行ってしまうと、「銀行取引停止」となり、倒産に至ります。

「利益を確保していれば、お金はちゃんと払えるのでは？」

残念ながら、そうとも言えないのです。

「黒字倒産」という言葉がありますよね。

これは、利益は出しながらも倒産してしまうパターン。

詳細は追って説明しますが、そういう会社も少なくないのです。

●「利益の確保と確実な資金繰り」の責任は誰が負うのか？

最後に・・・

「それでは、利益の確保と確実な資金繰りの責任は誰が負うのでしょうか？」

「そんなの経営者に決まっているでしょ」

そういう声が聞こえてきそうです。

確かに、最終責任者は経営者。

しかし、実際に「利益の確保と資金繰りに携わっているのは、社員ひとりひとりなのです。

ひとりひとりが、自分の仕事の中で、できる限り効率的・効果的にお金を使うこと。

その結果として、会社が利益を確保でき、資金繰りに余裕ができるのです。

「皆さんは、効率的・効果的にお金を使っていますか？」

自信を持って「YES!!」という言える人がどれだけいるのでしょうか？

「ん～～、そのつもりだけど・・・」

多くの人が、そう答えるのではないのでしょうか？

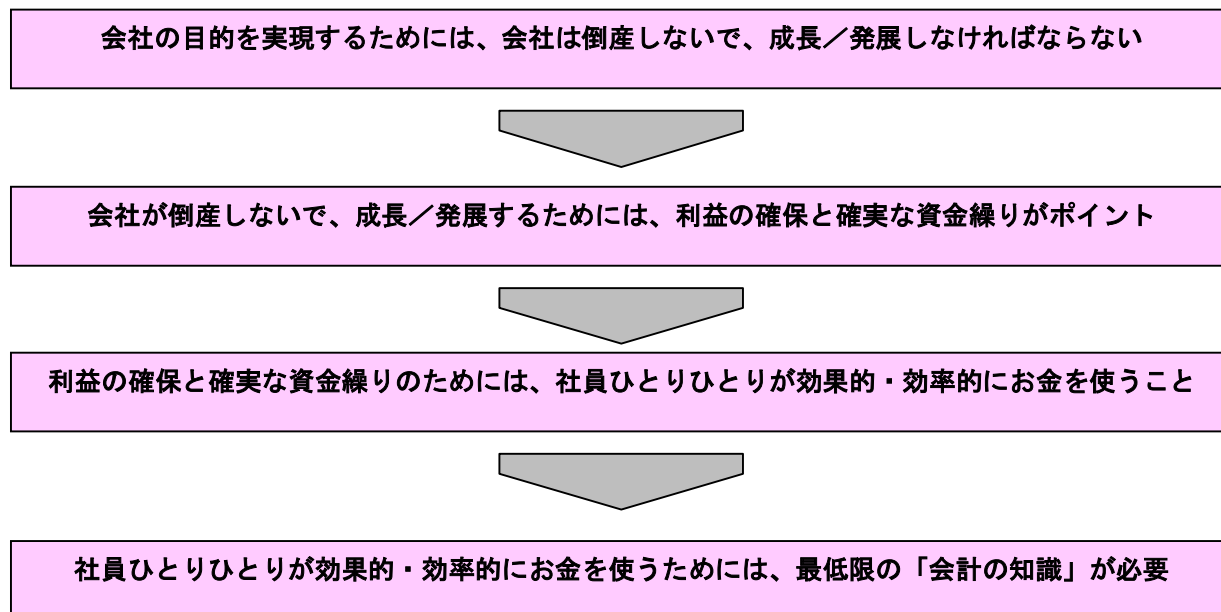
「効果的・効率的にお金を使う」と言っても、そんなに簡単なことではありません。

担当者としては「よかれ」と思って実施したのに、結果は、全く効果が無かったり、時として逆効果だったり・・・

そういう例も多いです。

「効果的・効率的にお金を使う」ためには、やはり、最低限の「知識」が必要です。
それがまさに、今回のテーマである「会計の知識」なのです。

なんか、まわりくどい話をしてきましたが、要するに、私が言いたいことをまとめると、以下のようになります。



ということで、今回の特集を通して、是非、最低限の会計の知識を身につけてください。

<次回に続く>