

ぱるす

四季の会・ユーザーズ・サービス

181号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 秋冷の候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

また台風23号がやってきた。22号の時と同じコースで進んでいる。関東の伊豆半島は猛烈な台風が上陸し、家が破壊・洪水のほか港の船が互いに衝突して壊れ、またみかんの木が根こそぎ抜かれるような有様でした。日本中でそれぞれに大変さがあり、今年は異常なほど台風の当り年です。

10月19日の日経で、日銀支店長会議で「地方景気広がる回復」北海道や中国も上方修正。設備投資拡大続くと見出しに出していた。原油価格の高騰や情報技術(IT)分野で先行き不透明との見方も出ているようだが、全体的に伸びているようだ。

しかし、地方の中小企業者の声などでは忙しくなっているが、受注単価は低迷している。「確かに仕事は増えている。だが、今回の波に乗って業績回復している中小企業はほんの一部。大部分の中小企業は依然として苦しい状況が続いている」と帝国データバンクで語っている。

この時代こそ、社長の時代である。企業は社長次第です。そこで、一流経営者達からのメッセージがある「日経ベンチャー2004.10」。日本電産社長 永守重信氏は「どんな人間にも、どんな会社にも、1日24時間という条件は平等だ。その中でどれだけ仕事に打ち込むかが成否の分かれ目となる。楽をすることなど考えていては到底、勝ち組にはなれない」。松井証券社長 松井道夫氏は「世の中が変わっているのだから、少なくとも今のまま進むと間違いになる。そのことは誰の目にも明らかなのに、何も手を打たず、従来通りのやり方を踏襲しているとしたら、それはリスクうんぬんとは別の、もっと大きな危険に身をさらしていることになると思いますね」。スズキ会長 鈴木修氏は「中小企業の二世経営者に言いたいのは、JCなんて入るな、ロータリーなんて入るな、そんな時間があつたら、現場へ入れ。中小企業の経営者は毎日

毎日現場を回れってね」。ソフトバンク社長 孫正義氏は「変化が激しいからこそ、遠くを見なきゃいけない。変化が激しい不確実な時代ほど、目先を見ると船酔いする。遠くを見ると、物事が非常に鮮明に見える。雑音がそぎ落とされて、非常にクリアな原理原則が浮き上がってくる」。

本モノこそ 決算書を生かす！

「裏帳簿のススめ」という本が売れている。表の決算書は疫病神！「裏帳簿」で勝負しよう。これはかなりインパクトがある。その内容は「決算書」は役に立たない。だが数字をないがしろにすることはできない。会計軽視の病気企業は、お金が嫌いな会社を襲う「負の連鎖」。経理軽視が行きつくのは「見たくない現実を見ない」体質の病気企業。経営は「数字が好きの人」「数字を美と感じられる人」にしか似合わない世界。数字が強くないと生きられない世界である。と書かれている。

決算書は誰のためにあるのか。社長のためです。「決算診断」は社長の経営に役に立ち、頼りにされている提案書である。決して「決算診断」は税務署・銀行のためにあるのではないのです。決算書を、社長側に立った実態をつかむことから始まるのです。そのことをよく理解されると、「決算診断」が見えてくるのです。在庫は、売掛金は、土地、店舗は、売上高、固定費・・・等はよくみていくと経営の「原因と結果」がわかり、「攻め」と「守り」がわかってきます。

そこで「決算の意思」がわかるのです。「決算は社長の意思」である。「数字が社長」に語るのです。「数字は言葉」になる。言葉は数字を通して、会社の全てを物語るのです。「決算診断」は社長の記録であり、真実の姿を明らかにすることができるのです。決算書には「決算の意志がある」。「思い！どうしてもこれをしよう！積極的な心組みである」と、社長の意思である。

- ・どうすれば、お客様が増えるのか！
- ・どうすれば、売り上げが増えるのか！
- ・どうすれば、利益を出すことができるのか！

社長の「思い」が会社の全てを物語る。決算で立ち止まって、振り返ってみると、社長の1年間のドラマを診ることができる。自分に揺さぶりをかけ続けてみる。

- ・自分でいいのか このままではいけない！
- ・今の満足でいいのか このままではいけない！

「決算の意思」は計数感覚と情報感覚を磨いてくれるのです。「ビジネスは数字との戦い」である。売上？利益？コスト？資金？会社を取り巻く環境は数字の集まりである。「数字に強い人」は物事を大局的に見る。「売上」は単価と数量だ。変動費を下げる。固定費を下げる。

数字に強い人は「問題意識」がある。数字とのコミュニケーションを図れる。問題の本質はどこにあるかを見抜く。モノゴトを多面的に見る。数字にあらわれない部分を見る。数字の裏を読める。等々と、数字に強くなる社長こそ「裏帳簿」つまり「本

心・本もの・実態」を知りつくしてほしいと思うのです。「決算診断提案書」です。

貸せる要注意も 大丈夫だ！

「担保や保証」よりも「決算書」の内容が肝心といわれている。銀行が中小企業を格付けをしている。経理実務10月号を参考に「決算診断」をみると、それをアップさせる一手が「決算診断」にあるのです。貸せる要注意先と、貸せない要注意先の判断の分かれ目は融資担当者の信頼を勝ち取ることです。

銀行の企業に対する「信頼感」が何よりも大事です。単に親密という意味ではなく、ビジネス上の信頼感です。企業の経営者が信頼できないと思えば、全ての評価がマイナスになるのです。評価が10点から1点までの10段階で迷ってしまいます。「格付けを左右する企業の数値」がある。6要素診断である。「収益性」経営活動で本当に儲かっているか！「生産性」能率よく成果があがっているか！「資金性」投下資本の回収は効率よく行われているか！「安定性」バランスよく経営がなされているか！「健全性」資金の調達・運用形態は良好か！「成長性」業績は順調に伸びているか！

定性基準では数値に注意することである。3年間の6要素診断内容の推移表が重要である。この3年間でどう方向性が変わったかがわかる。更に「キャッシュフローの計算書」がある。キャッシュフローの改善に向けて、改善のポイントがある。業績(利益)を上げる。資産の見直し。負債の見直し。資本の増資、長期借入金等々で資金調達をする。などなどについて自己検討をする。

長所を伸ばすことは重要。それ以上に弱点の改善を優先することである。銀行は安全性を最優先する見方として、長所の評価は控え目である一方、短所は厳しく見る傾向がある。短所の点数を改善する。「同業他社」との比較を常に見て検討していることを知らしめることである。

企業評価はアピールが大切である。企業の特徴を企業風土や経営者の観点からみていくのです。「攻める力」「守る力」からみた自己評価をしてみる。そしてタイプを考えてみる。そのタイプには9つのタイプがある。「優良型」「問題児型」・・・等々。

これは「決算診断」で、自己診断です。銀行に対する「信頼感」です。ビジネス上の信頼です。「税理士に任せず、自社でもきちんと経営数値を把握して銀行に説明する」当り前のことです。「決算診断提案書」が活用されるのです。格付けをアップさせるには、銀行との信頼関係が何よりも重要であることを是非認識してくだされば幸いです。

11月6日(土)

ユニークな「浅沼会計事務所 見学会」です

- ・これから伸ばしたい会計事務所！
- ・顧問料・決算料はやる気の原点！！
- ・お客様を増やす・感動こそ！！

先着20名限定セミナーです！！