

2006年1月23日発行

# ぱるす

四季の会・ユーザーズ・サービス

203号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 新春の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

今年のキーワードは...「好機」「スピード」「責任」(日経 1/5)である。年頭の社長のあいさつで多かった言葉は、「変動はリスクであると同時にチャンス」変化を楽しむことのできる自己変革の年であってほしい」「経験では予測し得ないような変化が日常化している」...と。

1月16日、ライブドアの関連会社を、東京地検特捜部が、証券取引法違反の疑いでライブドア本社や堀江社長自宅等々の家宅捜索をした。株式は大暴落となった。1月17日、18日の2日間は日経平均は1000円の大暴落。ライブドアショック！広がる。1月21日、米国産牛肉の輸入停止。農水省は20日、米国からの牛肉に、脊柱が混じっていたと発表した。牛肉販売の行末は再び不透明になった。

我々、会計事務所もこれからは、本業に徹する。目をくるくるしない。理念をもつ。原点へ基本への価値観にかえることも重要かと思う。

津波の如く！「スピード」・「自己責任」その上、「チャンス」で生き残れるのか！日経の年頭の社長のあいさつ「変動は、リスクであると同時に、チャンスだ！」これらを教訓になると思う！？

## 鬼は内・福は外

2月に入り、節分がある。節分の豆まきでは「鬼は外、福は内」というが、油断という面からみると、「鬼は内、福は外」となる。自由にできるとか、自分勝手の我がままではかえって鬼を招くということになる。外より内の方が恐い。

「鬼は内」とは、「獅子身中の虫」自分自身であるかも知れない。「命」という字、「人」はこの世で「一回」きりである。だから己を「叩け」と書いてある。「叩かない」と鬼は内の中に居座ってしまう。「命をかける」。企業には「命運をかける」。商品や技

術やサービス等「物は生きている」。物は人と同じように生きている。「生きている命」を叩いていかないと、「鬼の巣」になってしまう。

競争、勝負ごとなどといったものも、相手の人というよりも、結局は自分自身との勝負であり、競争だという。マラソンなどという孤独なレースは、自分自身との戦いであり、全てが自分自身を相手にすることとなる。

家の中にいようと外にいようと、どちらが油断しやすいかという、まわりの条件が変わるだけで、いつも同居しているのは自分自身である。

商売でも、事業でも、勉強でも、芸事でもすべてそうである。人生は岐路の連続である。「順境の裏には逆境が、逆境の裏には順境が待ちかまえている。進むか退くか、すべて自分が決める。つねに活路はある」と。これは「倫理法人会の日めくりによる」。

## 原点へ基本へと！ 決算の価値観がカエル

目まぐるしい変化が常態になった時代。一方で静かに進行しているのが原点回帰です。変わらないもの、継続する価値とは何か。私たちを支えてくれるものとは何か。私たちにとって一番大事なものは何か。その基本点に向けて、原点回帰が顕在化してくるのが今年です。

継続価値が時代の基本になろうとしている。ビジネスにも、人生にも「後始末」がある。物事の「あとしまつ」・「あとのしまつ」を、きちんとしておきなさい！「そうでないと、新しくはじまらない」のですよ！これは普段の一般的な話です。「決算」にもある。経営には原因と結果がある。決算とは「一年間の経営の結果の後始末である」とも言われる。「後始末」の意味は、結果をよく見ると、原因を知ることができ、原因を知るからこそ、未来へと進んでいくことが出来る、ゴーイングコンサーンです。

後始末は、「過去を」しっかりととらえ、「未来へ」進んでいく「始まり」なのです。「決算」は過去会計があり、現在会計であり、未来会計の集合体であるのです。決算は経理のスタートです。「決算」こそ継続価値が時代の基本になるのです。

決算書というと「B/SとP/L」がある。これは一般の社長は、わからないのです。「税務署や銀行」の人たちはプロですから、決算書をよく理解しているのです。会社経営を行っている社長が、「決算書を知らないでいる」ことこそ、非常に重要なことです。我が社の決算書を知らないでいると、「ビジネスチャンス」を失ってしまうことになるのです。

そこに「決算診断」がある。決算診断提案書です。冒頭に総合評価で得点がある。「これは、我が会計事務所が勝手につけたのではない！誰が点数をつけたのではないのです！これは、銀行は「その点数」で見ているのですよ！！」「銀行による、企業格付・信用格付では」ここで見る事ができるのです。

「決算診断提案書」のキーワードは、6要素診断で、その中のキーワードは「収益性」。その最重要は「総資本経常利益率」です。「利益率 × 回転率」です。それぞれの利益率の意味、それぞれの回転率の意味があります。「社長に経営を経理の中から、経営実感を知り、数字が社長に語りかける。数字の世界では見えないものが、数値に変わると会社の全てが見えてくるのです。「決算診断」には凄い意味があるのです。

今こそ、決算は、社長にとって、気づかされることが多い。「気づきと実践」になるのです。会計事務所にとって、お客様は大事。お客様を活かし、喜ばれることです。決算書は「税務申告と融資のため」ではなく、経営者によく「我が社の決算書」をよく説明する、利害関係人が知る前に、よく知っていただくことが、我々、会計事務所の使命かと思うのです。

## 失敗・借金・・・ 粘りで克服・成功

企業にはいろいろな姿がある。下記のような社長は顧問先にいるものです。運より努力を重ねた人が成功する。もし、この会計事務所の所長先生が関与して、「決算診断」を行っていたら、お互いにきづかされながら面白いことかと思うのです。加藤社長は、「粘り・ねばり」「いろいろな経験の中から」「成功ノウハウを」勝ちとったと思うのです。

日経新聞。大阪・福島区の「失敗・借金・・・粘りで克服」ラーメン一番本部社長、加藤博一氏(76歳)です。菓子、イカ焼き、うどん、焼きそば、持ち帰り弁当の販売にアユの養殖……。つぶした会社の数は自分でもすぐに思い出せない。ラーメン一番本部を立ち上げ、一杯百八十円で「びっくりラーメン」を始めたときはすでに68歳。その人生には「びっくり」がちりばめられている。

その半生は高利貸との付き合いが絶えなかった。大学卒業後、店番をしながら司法試験の勉強をしようと開いた小さな菓子店で商売の楽しさを知った。事業拡大に必要な資金を借りようと銀行に行っても、担保がないため融資に応じてもらえない。「高利貸しか貸してくれなかった。合法とはいえ利率は毎月九分。もうかるわけありませんよ」と笑う。

イカ焼き店などは繁盛したものの、雪だるま式に増える利息に利益は消えた。土地を巡る詐欺に遭い、会社をつぶしながらも必死で働き続け、気が付くと借金は完済、手元にはいくらかの現金が残った。

初めて高利貸に頼らず設立したラーメン一番本部では、自社工場での製めんや二等立地への出店でコストを抑え、圧倒的な価格競争力を実現。現在の店舗数は二百に迫り、八月には中国・青島への出店も果たした。かつて相手にしてくれなかった銀行が、今では無担保での融資を持ちかけてくる。「人生、粘ってみるもんです。何が起こるか分かりませんね。びっくりラーメンの成功に当人もびっくりしている。」