

2006年5月31日発行

ぱるす

四季の会・コーザーズ・サービス

209号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 薫風の候、先生におかれましては益々ご活躍のことと存じます。

ワールドカップが始まる。4年に一度のサッカーの祭典です。日本チームの成果を願っています。サッカーには怪我はつきものであるが、怪我の少ない人は自分の力で「運」を引き寄せるといわれる。企業経営にとっても「運」は大事である。

『一病息災・貧乏神同居』しかもかくのごとくなりといえども、いのち明朗、いのち満点。これは「相田みつを」の詩の中にあります。心の持ちようで「運」を強めることができるようです。

私は「相田みつを」の詩が好きで、よく見ます。この「肥料」の詩、私は心にしみるのです。

肥料

あのときの あの時も
あのときの あの時も
みんな肥料に なったんだなあ
じぶんが自分に なるための
みつを

7月12日の全国大会は「相田みつを」を語る長男である「相田一人」氏の講演があります。是非、聞いてほしいと思っています。

「マネージメント・パワー」は凄い武器である

会社は社長次第です。「決算書」は社長の「思い・仕事ぶり」。この一年間の経営の姿なのです。数値で表わせない定性分析。商品や人材や成長性などをアピールできるのが、「マネージメント・パワー」です。

決算時の決算診断提案書は「財務力」、マネージメント・パワーは「経営力」。この二つを合わせたのが、「企業力」になるのです。これを決算時に提案します。この「マネージメント・パワー」は、「新規拡大に凄い武器」になるのです。さらに、「社長の四季・経営情報」を毎月送付、活用して下さい。この「社長の四季・経営情報」は他にない情報、差別化です。必ず、新規獲得されていきます。自信をもってやって下さい。

「マネージメント・パワー」は48問のアンケートに答えるだけで簡単に診断できます。社長ご自身の「強み・特性及び改善」等を要すると思われる点を明らかにしていきます。社長ご自身の考え方や価値観を高めていけるものと思っています。社長のメンタルな部分にも取り組んでいける会計事務所は当社だけあります。

アンケートの8つの要素は、

社長自身：経営者として、日常行動の中での基本的事項の実践度合いをみています。

顧客：増客の仕組みや管理、他社に負けないための施策をみています。 **商品**：自社の商品、力を向上させるための施策や管理状況をみています。 **人材**：社員の採用・教育、並びに定着を高めるためみています。

成長性：投下された経営資源が効率よく活用され、成長発展にむけた会社のバネの強さをみています。 **財務**：財務状況の把握と健全財政にむけての行動の状態をみています。 **経営管理**：勘と経験ではなく、現場データを活かしています。 **危機管理**：自社を取り巻く様々なリスクに対する管理状況をみています。

社長は常に現状を変える努力をする。常に問題意識を持ち、なすべきことを知り、それを成し遂げる根性を持つことが大事です。現状を変える努力：成功への道は、現状に安住せず、それをよりよく変えていく努力の中にある。現状を変えるには、いつも「なぜ？」の言葉を忘れないこと。己のうち勝つ根性：最大の敵は自分自身。己のうち勝つ根性をつけよう。

経営者たる社長にとって、自分を高めることは何よりも重要です。「会社は社長次第です」。社長の「考え方・行動」が企業の全てを支配しているのです。社長にとって大事なことは「社長の経営能力」です。会社を伸ばすのも、衰退させるのも社長次第です。

サイト名「決算比較ドットコム」を登録

決算診断実践会の会員先生の更なる発展に(株)プロスは、さらに力を入れます。「決算比較ドットコム」と「企業格付ドットコム」を登録しました。コンテンツをしっかりと作り、7月からでも開設できるようになります。この目的の第1は、新規顧客獲得にあり、第2は、決算の差別化です。「決算診断」の良さを知らしめることにあるのです。

7月12日の全国統一研修大会で、会員の皆様方に、その内容をお知らせしたいのです。是非、御参加下さることをお願いいたします。

経営者の多くは、税理士はみんな同じだと思っている。月次や決算などサービスのちがいを知らない。「今さら、変わっても大差ない。税金のことだと思っている」。報酬も公定されている。税務会計事務所も同じで名称である。税理士・会計事務所に関心な経営者は多いようです。

しかし、この時代、やっと目がさめはじめた。融資だけでなく、金利が経営問題になって来た。決算書がますます重要視され

るようになった。「銀行」は信用リスク管理体制の中で、企業の業績をしっかりと把握しておく。融資の姿勢が変わって来た。企業の営業活動の実態を掴むため、最も重要視されるのが、「決算書」です。

社長は決算に関心を持つようになった。しかし、今迄は銀行に出す決算書なども、税務署に申告した決算書をコピーして出すだけであった。こんなアンケートがある。

「決算書を会計事務所から受けとって、見たくないという社長が50%」「決算書に一応目を通すが、問題が全くわからないという社長が35%」とある。何故、社長がこうなってしまったのか！

これは、「会計事務所側にもあった」。決算書を作成するが、社長の経営に役立つ提案など、考えてこなかった。税務署に決算書を作成して提出する作業しかなかった。「社長側にもあった」。決算書は、義務的に作っている。作らされていると思っている社長が多い。決算書は経営に役立たないと考えている社長が多い。このように重要な「決算書」について、大きなミスマッチがあったのです。「決算比較」を経営者に知らしめること。「決算比較」サイト名をあらゆる機会に広げて行きます。「コンテンツ」を明確に作る。社長が決算書のちがいをわかり、目からウロコが落ちるようになります。

そのために会員の先生に、「マネージメント・パワー」を送付しました。活用し始めている事と思います。「決算診断提案書」が更にバージョンアップしました。7月12日 全国大会で、参加者に「決算診断提案書」(新) 帳票をお渡しいたします。「レイアウト」が変わった。「生命線である6要素分析」「総合診断」「金融機関が見る重要なポイント」「攻める力・守る力の診断」等々。会員の先生方にまさに「ウロコが落ち」「自信と信頼」を勝利するイメージを持つことが出来るのです。

これらは、サイト名「決算比較ドットコム」「企業格付ドットコム」に合わせて作ってまいりました。更に「商品」だけでなく、活用の仕方、新規拡大の「顧客の創造」マーケティングです。今回は、プロスが生存をかけて「情報とコンテンツ」を駆使して、決算診断実践会会員の会計事務所の成長安定・発展と存続を叶えられるものと確信しております。このサイトは、7月中には皆様に使用されるようになると思います。

プロスを通して、会員の方々の地域別検索されていきます。会員の方々はこんな事を行っています。決算診断にまつわる素朴な疑問にお答えしていきます。

税理士も変わり、経営者も変わって来ました。諸々の書物で、決算について書かれています。「銀行の企業格付けは、財務(決算書)を主とした定量分析と、数値で表わせないものが、定性分析で概ね決まります」と、正に「決算診断提案書」と「マネージメント・パワー」です。全国大会でこれらについて会員の皆様にご説明させていただきます。7月12日(水)は、全国統一研修大会です。是非、御参加下さることを、心からお願い申し上げます。