

2006年10月26日発行

ぱるす

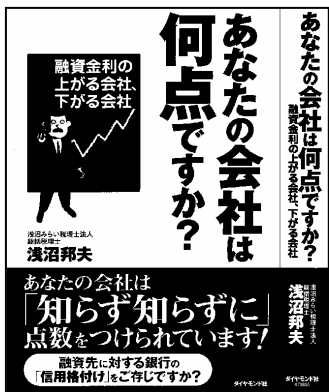
四季の会・ユーズ・サービス

216号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 秋たけなわの候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

このたび、社長に「自社をもっと良くしたい」と思ってダイヤモンド社で、このテーマの本を出しました。『あなたの会社は何点ですか？』社長が「数字の意味と背景を読み取る」決算書です。中小企業の社長に焦点を合わせて書きましたので、所長先生をはじめ、会計事務所の方々から見ると「もの足りなさ」があると思いますが、是非、一冊買って見て下さい。そして、顧問先の社長に紹介していただければ幸いです。



この本『あなたの会社は何点ですか？』の「はじめに」こんなことを書きました。

『会社にとっての「お金」は、まさに人体における「血液」のように大切なものです。「お金」の流れは、一時でも止めることはできません。

「資金ショート」「支払不能」は、会社の倒産に至るからです。

この「お金」の流れを円滑にするためには、どうしても銀行との関係（取引）を大切にする必要があります。しかし、会社と銀行の関係をながめてみますと、さまざまな場面に出会います。

業績はそんなに悪くないと思っているのに、なかなか銀行からお金が借りられない。その一方で、同じような会社であっても、融資を受けられる会社があります。

いったいどうしてなんだ？

そんなふうに思ったことがある社長は多いと思います。

その答えは、「社長、あなたの会社とあなたは銀行から点数をつけられている」とい

うことです。

また、定期的に積立預金をずっとつづけているので、銀行との関係はこのまま友好につづいていくはず……。そう思っている社長はいませんか？

その答えは、「決して銀行との関係はいまのままの状態がずっとつづくとは限らない」ということです。

そこで、この本では、とても大切なことを書きました。

銀行の「融資先の点数評価による信用格付け」ってご存知ですか？実は、これによって、いままでの銀行と社長の会社との関係は大きく変わってきているのです。

近年、銀行との融資や金利交渉の際に、社長の要望と開きがある場合が多くなっています。それは、社長の会社と社長自身が、融資の判断に重大な影響を与える「点数評価による信用格付け」によって評価されているからです。

これからの企業経営は、銀行の「信用格付け」を上げていくことが重要な課題となります。

現在、日本には約260万社の法人企業が存在します。その99.8%が中小・零細企業です。これら多くの中小・零細企業は、銀行との関係なくしては生存できません。それは、銀行が資金を貸してくれるからです。

大企業であれば、銀行からだけでなく、株式や社債の発行によって資金を直接、株主や債権者から調達することができますが、中小・零細企業にとっての資金は、「銀行のお金」あるいは「社長自身のお金（社長が会社に貸すお金）」のどちらかで支えられているのが現実です。

会計事務所を半世紀近く経営し、中小企業の「経営コーチ」として多くの企業を見てきた私には、銀行の融資を受けることに、また、銀行が自分をどう見ているかということに、まったく無関心な社長はいないと断言できます。だとすれば、銀行が自社に点数をつけていることにも無関心ではいられないはずです。

長くつづいた低金利時代から脱却し、今後、金利は上昇含みです。銀行から融資を受ける際に、あなたの会社が、金利が上がる会社か金利が下がる会社かということは切実な問題となります。

では、銀行は何をもとに点数をつけ、融資先を格付けしているのでしょうか。それは「決算書」と「社長自身」です。

「なんだ、また決算書の本か」と、早合点しないでください。この本は「経理担当者的見方」や「会計のルール」などを解説したこれまでのものとは、まったく似て非なる経営書です。

決算書という言葉から、「専門用語と数字の羅列表」を思い浮かべるでしょうが、経営者にとって重要なのは、「経理担当者的決算書のつくり方」や「会計的決算書の見方」ではなく、「経営者的決算書の見方」なのです。

もう一つ、あなたの会社の決算書を注視している機関があります。会社が存続する限り必ず決算書を年一度出さなければいけないところ、「税務署」です。税務署は、決算を分析したうえであなたの会社を「調査」します。

そこで、重要な意味を持つのが「決算診断」という考え方です。この「決算診断」

という視点こそが、「銀行の目」「税務署の目」を意識した「経営者的な決算書の見方」の原点です。

経営は決算から始まる。

これが、この本のキーワードです。

私たちが提案する「決算診断」を活用することで、これまでの経営がまったく違ったものになってきます。自社をよくしたいと思っている社長は、別掲の「格付け簡易自己チェックシート(中小企業版)」に記入してみてください。

あなたの会社の得点は何点になりましたか？

この本には、あなたの会社の得点を上げる秘訣が書いてあります。』

会社はすべて社長次第！！

社長にとって成長の条件は3つあると株

タナベ経営社長・田辺次良氏は語っている。

1つは「志」です。 どういう会社になりたいのか。 どういう事業をやりたいのか。 どういう経営をやりたいのか。 という熱い心・思い、「こんな風な会社になりたい」、「こんな風な経営をしたいのだ」あるいは自分で開発した商品であれば、「これを世の中に広めたい」、サービス方式であれば「これを広く紹介したい」と。あるいは2代目、3代目の方でも、「今の事業をこんな風に継続していきたい」という「思い」である。

2つ目は、「脱皮」です。 成長企業の社長、生き残っている会社の社長は、変身している。「脱皮」である。それは、単に勉強熱心ということではなくて、自ら殻を打ち破る、殻を変える、時には性格まで変えていくということである。

「脱皮」 皮をむく、という意味だが、要は「意志」だと思う。「こんな風な経営者になりたい」という意志を持って、昨日の自分は捨てた、日々新た、という意識がないとなかなか脱皮できない。経営者が脱皮すると、どうなるか。企業自体が変わっていく。時代と共に、会社が変わっていく。環境の変化に会社が変わっていく。環境の変化と会社の変化方向が合うので、生き残ることもできるし、成長もできる。会社を変えるには、トップ自身が脱皮すればいいのである。もう一回り大きい器の社長になるため、一皮剥けるかどうか？人間は保守的な動物なので、いつもいつも同じパターンを踏襲しがちである。その方が楽だし、安心である。今までやってきたこと、経験してきたことの殻を破るということは、何かしら抵抗があるものです。

では、それをどうやって確認すればよいのだろうか。この半年間、または1年間で、会社の何が変化したかを点検すること。その変化とは、外部環境によって変化させられたものではなくて、自らの意志で変えていったものは何か？トップ自身が変わろうと思うから会社も変わる。トップ自身の脱皮が、大きなポイントになると思う。

3つ目は、「運」です。 同じような志を持ち、同じような脱皮をしても、タイミングの悪い場合もある。それは「運」の善し悪しではないかという気がする。経営とは決して「運」でやるものではないが、経営者にとっての「運」があるような気がする。「志」と「脱皮」と「運」が一つの要素になると思います。