2007 年 6 月 25 日発行

ぷろす

四季の会・ユーザーズ・サービス

226 号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓　梅雨の候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

ある資料の中で、「国勢調査」によると、日本は 2005 年から人口減少社会に入ったが**「消費需要の減少は様々な分野」でとっくに始まっているとのことです。**少子高齢化が進んでいるからです。15～64 歳の生産年齢人口はほぼ「消費年齢人口＝最も消費が盛んな人口」と言えるが、そのピークは 95 年の 8730 万人。昨年は 8460 万人と 10 年間で 270 万人、3%も減ったのです。

生産（消費）年齢人口は今後人口減少率を大きく上回って低下する。2015 年までの 10 年間に人口は 1%強、140 万人しか減らないが、生産年齢人口は実に 9%減、730 万人もいなくなる。14 歳以下の幼少年も 150 万人減、逆に 65 歳以上の高齢者は 740 万人も増えるのです。

「総務省の事業所の統計調査」によると、「開業率（3.5%）は上向きに転じる一方、廃業率（6.1%）も増加し、その差は拡大している」とのことです。2004 年度の資料で、中小企業数は 433 万社で、1996 年は 510 万社で 77 万社減少。年間 10 万社減っているのです。これは全国統計ですが「都会は開業上昇、地方は廃業上昇」格差問題です。経営や企業は都会と地方の大きな格差問題が浮上しているのです。

我々、税理士業界はどうでしょうか！平成 18 年度の合格者は、税理士試験 1126 人に対し、司法試験 1558 人、公認会計士 3108 人である。今後も毎年同様以上の合格者が見込まれ、税理士試験以外の税理士有資格者が急増する結果となった。**平成 18 年度末、税理士数は、70068 名です。毎年 2%弱の増加となっているのです。18 年度の合格者 5792 人は今後、登録されてくるものと思われ、毎年、税理士有資格者が各地で増えるものと思われます。税理士時代は大きく変化していくものと思われます。これから税理士の特徴を生かすことが大事になっていきます。**

決算書は会社を写し出す「鏡」

決算書は、税務署、金融機関に出すことは勿論、何よりも重要なことは、社長自身が、我が社の決算書をよく知ることです。貸借対照表の流動資産の中には、現預金、在庫、売掛金などが記載され、固定資産の中には、土地・建物や機械設備などがあります。**しかし、そういったものが、お金を生むわけではありません。お金を生むのは、決算書の中に書かれていないのです。**

どんな商品を持っているか！どんな技術を持っているか！お客様からの信頼や信用はどうか！こういうものが、お金を生む源になるのです。そして、新しい商品を開発するのも、技術を開発するのも、お客様と信用をつくるのも信用を壊すのも、みな人なのです。人がすべてをつくっていることを忘れてはならないのです。

経営は人なりです。その決断は社長です。社長に決断をうながしていくのは、決算書です。今年の「目標の計画」がどうなったのか！その結果が、数字を数値に変え、会社の全てがわかる。「決算診断提案書」です。６要素を源に部分的から全体的を見ることができるのです。

そこで決算診断の重要なことは、「レールを敷く」「目標を決める」「実績をよく見る」「脱線をチェックする」「順番を決める」「情報を共有化させる」などが決断されるのです。そこから、目標や事業計画そして、経営方針書が作成されるのです。**決算こそ会社の「重要な日」なのです。**

更に大事なことは、会計事務所が決算に力を入れることです。「経営計画」に力を入れることはわかります。本当は決算にこそ最大のチャンスがあるのです。浅沼経営はじめ、**ユーザー事務所の担当者ができることで、決算をＭＡＳ化しているのです。「決算事前提案書」です。**決算期の 3 ヶ月ぐらい前に行うのです。場合によったら、6 ヶ月の「中間決算提案書」でもいいのです。**決算の事前が社長にとって、身近なことで真剣です。「良い決算・悪い決算」決算を事前に予想して決算対策をします。社長との対話が重要です。**「社長にとって良い決算」を提案できますか！利益？納税？資金繰り？賞与など？節税対策？……いろいろなことが考えられます。事前だから安心経営を提案できるのです。これが「ＭＡＳ」です。社長の視点に立った決算事前。そして、本決算へと、社長の価値観が形成されるのです。

「悪い決算が経営に及ぼす影響」があります。これは「決算事前対策をしなかったら！」例えば、◇「思っていた以上に利益が多かった」これでは、“ もっと先行投資などをすれば良かった！ ”と。もう遅いですね。 ◇「思っていた以上に納税が多かった！」これでは“ 資金繰りが難しくなってしまった。何とか考えればよかった！ ”と。無理したことは出来ませんね。 ◇「思いもよらず赤字になってしまった」これでは、金融機関等の経営審査で不安になってしまうのです。**いろいろと決算時に、悩みが多くなるものです。事前決算こそ、大事なのです。決算書は会社を写し出す「鏡」なのです。「決算ＭＡＳ」の真髄がここにあるのです。**

よく出来る「事業計画書」完成

「経営コーチ」の中心は「財務」、基本業務です。「会計・税務・診断」の３本柱です。これを生かすことが、お客様のためにもなり、会計事務所のためになるのです。新規拡大でお客様を増やすことは重要です。やみくもに、「お客様を増やす方法。やり方。こうすれば･･･」。評論は誰でもできる！やるのは所長先生です。足許をしっかりと、足腰を固め、根っこづくりが大事です。**「お客様は経営者です。会計事務所をよくみています！！」会計事務所比較の時代になってきたのです。**

松下幸之助氏は、「ないないづくし」で、わずか 50 年ほどの間に、3 人で始めた「芥子粒（けしつぶ）」ほどの極小企業を、数万人を擁する世界的企業にしたのです。その成功要因をみると、ことごとく「平凡なこと、当たり前のこと」が要因であったのです。「熱意をもつこと・努力すること・誠実であること・感謝する・思いやりの心・信念を持ち、信念に生きる」。

結局のところ「成功の王道」は極めて「平凡な原則」でしかなかったのです。私たち会計事務所も、所長先生を先頭に王道を進むことだと思うのです。所長先生の「理念」のもとに**「人を入れる」ことです。「人は財産」です。教育するつもりで、定着化させ、事務所のよき財産形成を是非やってほしいと思うのです。**

「逃げるな。立ち向かえ」私はこの「コトバ」が大好きです。私たちはお客様のために日夜努力しています。「その場で会計」「決算診断」等々、一生懸命やっている。しかし、お客様からのクレームがあるとき、何でもこちらが悪かったのではなく、自信をもって解決し、または「報・連・相」することも大事です。

こんなつもりで、社員教育をしていかないと、会計事務所も存続発展にはならないと思うのです。私はそんなつもりで、「逃げるな。立ち向かえ」と強い気概をもって、頑張っています。

「経営コーチ」です。経営コーチは経営コンサルタントより、身近な存在です。社会の変化が激しく、経営環境も厳しくなる一方の今日。社長は孤独で、諸々の経営に悩み、立ち往生しています。こんな時、「経営コーチ」がいたら、どんなに心強いことか。**7 月 12 日の「全国統一研修大会」では、よく出来る「事業計画書」を御披露させていただきます。会員の方々から、「決算診断から経営計画が連動されないか！」と言われて来ました。プロスらしく「事業計画書」を完成いたしました。**是非、見ていただきたいと思っています。

間近になって来ました。大分、集まって参りました。今回は、**「名コーチが語る柔道一筋の古賀稔彦氏」「経営コーチを語る異色の三遊亭金時師匠」「中井誠氏のこれからの会計事務所の実態を！」「基調講演を藤原直哉先生から『時代は経営コーチ』を求めている」必ずや先生にとって価値ある大会だと思っています。是非、所長先生、また所長先生代理の方々、「全国統一研修大会」に御参加下さることをお願い申し上げます。**会員の皆様に時代性を感じとることができると思っています。

「会計事務所を良くする四季の会」・「決算診断実践会」　ｈｔｔｐ：／／ｗｗｗ．ｓｈｉｋｉ２１．ｃｏｍ
株式会社 プロス 〒326-0808 栃木県足利市本城 2-1901-10　TeL 0284-41-1382　FaX 0284-41-0193