

2007年8月8日発行

ぱ ろ す

四季の会・ユーザーズ・サービス

228号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 残暑の候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

日本全国の「お盆様を中心」に夏休みになります。この時期は高校野球。昨年は早稲田実業が優勝。ハンカチ王子の斉藤佑樹投手が駒大苫小牧高校の田中将大投手と面白かったが、今年はどうかな!! 参議院選挙での民主党大逆転勝利もあり、人の力は大変なドラマをつくり出すのですね!!

私はお盆様には、この一年間、お亡くなりになられたお客様の「新盆」に必ず行くのです。「般若心経」を宗派に関係なく読経する。これが私の一つの武器かも知れません。思い出すと、この般若心経は「TKC飯塚毅会長」に教えられたのです。私は、昭和48年(1973年)1月にTKCに加入。栃木県で2番目の早さだったのです。

飯塚毅先生とは、当時、身近に諸々の御指導を受けました。特に仏教の話は熱弁で面白かった。その中で「浅沼先生、般若心経は必ず覚えた方がよい! 必ず、会計事務所が成長・発展し、自分を守ってくれますよ!」と。私は若かったから、すぐ覚えられました。

その後、般若心経をするとき、飯塚先生のことを思いながら、諸々のことがありましたが、よき師であったと思うのです。「般若心経」は、心は形をもとめ、形は心をすすめてくれるといわれます。私の心となり、お客様満足達成へととなり、浅沼経営センターグループが形成されて来たのだと思うのです。

その中で、「決算診断」は「ひらめき」となり、現在のシステムをつくることのできたのです。お盆様を迎えるにあたり、「般若心経」に、心から感謝しているのです。

「決算術」から「決算道」へ

- 相撲道を精進する横綱へ

風格ある心・技・体で

日本には 道というものが古くからある。柔道、剣道、茶道等数えあげたらきりが無い程です。これからの会計事務所の基本業務は「会計・税務・診断」の3本柱です。とくに診断

は「決算」であり、「決算こそ最大のビジネスチャンス」として繁栄して来たのです。決算こそ「決算道」です。会計事務所の皆さんは、柔道・剣道や空手道の黒帯になってほしいと思うのです。

決算書の損益計算書には、その一年間の会社が一丸となって行った経営の姿が、売上高や諸経費や損益で表わされる。貸借対照表は、創業以来の会社盛衰の歴史が書かれている。流動資産の現預金、在庫、売掛金や固定資産の中の土地・建物や設備など。これはお金を生むわけではありません。お金を生むのは決算書には書かれていないのです。決算書の中には夢や未来はないのです。「千の風になって」の歌に、「私のお墓の前で泣かないで下さい。そこには私はいません。眠ってなんかいません...」。決算書は「死体解剖」だという人もいますが...

「しかし」、数字を数値に変えると、「数字は生き生きするのです」。「健康で経営の持続可能」な数値になって社長に語りかけていくのです。会社はどんな商品やサービスを持っているのか! どんな技術を持っているのか! どんなお客様があるのか! お客様からの信頼や信用はどうか! 金融機関や取引先との信頼関係は! 社員の人間関係は! これらがお金を生む結果となるのです。

更に、新しい商品を開発するのも、技術を開発するのも、企業イメージをプラスに働かせるのも、マイナスに働かせるのも、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。実体経済の中で、お金を生むのはすべて人です。人があらゆることの中にいるのです。

「人がいきいき、経営に体力」です。人がいきいきして、強靱な体力を持つことはどうしてあるのか。それは長年の志と健康、感動感謝の意識と行動と、よき習慣が現在の存在をつくってくれたのです。

名医は診断がうまいといわれる。健康診断時に、日赤の場合「緊急至急報告書」で数字が出される。数字の異常値を知る。その背景は何かを教えてくれる。最後の判断ができる。医者問診である。健康診断の結論を待っているのである。それをいわれないと安心しないのです。

「決算診断提案書」は、問診にあると思うのです。損益計算書と貸借対照表から入力される。損益計算書の「つくる」「うる」が基本であるが、「過去」あればこそ「現実の経営ができる」。現在の商品もサービスも技術が生きて。お客様には長いお客様もあれば、新しいお客様もある。お客様満足があればこそ、今年の売上や利益につながるのです。「過去」あればこそ「現在」の経営ができ、「未来」へとつながっていくのです。

貸借対照表は、先代の経営者の盛衰・姿勢が表わされる。現在の社長の

経営力がプラスかマイナスにつながって「現在」があるのです。「過去」のすべてが「現在」の信頼にも、お客様への安心感にもなっているのです。先代に感謝を込めて真剣に経営すべきです。「決算診断提案書」は「過去会計」と「現在会計」をつつみ込んで「未来会計」を指差しているのです。これが決算診断の6要素診断にすべて表れているのです。6要素は「6つの鉄人」となって社長を支えているのです。

「収益性」売上・利益が獲得できたのか! 儲かる会社の結果です。「健全性」支払能力は大丈夫か! つぶれない会社の結果です。「安定性」バランスのよくとれた経営! 安心感の会社の結果です。

3期比較をよく説明する。歴史を学ぶ。我が社の損益計算書・貸借対照表の歴史を語ってみる。3期の中に読み取れるものが多いのです。「立ちどまってみる。振り返ってみる」。決算診断には風格がある。決算術でなく「決算道」があるのです。

野球チームも「攻める力」と「守る力」のバランスが大事です。監督の采配でタイミングよく「攻め」て点を取り、しっかりと「守る」のが勝利の方程式です。企業経営も同じです。

診断で経営のコーチを!

社長は常に不安をもっている。聞いてもらうだけで、安心し、気が晴れる。不安が軽減され、勇気が出てきて素直になれるのです。私の師である、経営コンサルタントの鎌田勝先生は、「人に聞くほどいい知恵なし」と、よく言われました。

鎌田先生は、社長から、「先生、教えて下さい」と言われると、「現場を見せて下さい」と、社長と一緒に、社長が話してくれる。そして話を聞きながら、現場を見る。先生は、「何一つ教えない」。「指導など一つもしていない」。社長が一人で、話をしてくれている中で、解決策が出てくる。社長は、聞いてくれるだけで満足です。

終わってから、先生に(何も教えてないのに)「有難うございました」と言われるそうです。「決算診断提案書」は、そのとおりです。「経営課題を社長と共に考える」ことで、「社長の会社によくなってもらいたい」という熱意を、是非伝えていくのです。「決算診断」の6要素診断は、社長はよくわかってくれるのです。「共感力」がでてくるのです。

例えば、社長にとって「粗利益」が問題である!! 「粗利益」が会社を支えている。コスト意識が利益を生むのです。「売上なくして経営なし」です。「粗利益を上げる」ためには、売上を伸ばすことです。「売上を伸ばす」ためには、価格競争に勝ち、販売数量を増やすことです。つまり商品の競争力を強化することです。「商品の競争力」は強くするためには、コストが重要です。大事なことは、「トップ」が「念じる」ということです。「トップの思い」と「社員の思い」に一体感が生まれたとき、初めて「粗利益はアップ」していくのです。