

ぱんす

四季の会・ユーザーズ・サービス

237号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 残寒の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

勇気も湧く「運・鈍・根」

「中小企業経営者」は、正に厳しい時代、「運鈍根」は一つの応援でありたいのです。経営者は今、生かされ企業経営なされていることは、「運」があればこそと思っているのです。運がなければ今、経営者になっていられない筈です。そこにこそ、感謝の心を持つことが大事かと思うのです。税理士も全く同じだと思うのです。

運といえば、「運鈍根」が目に見え、成功した人が、よく「結局、運鈍根じゃないかな！」と言ったりする。運は好運をさす、鈍は愚直である、根は根気である。昔から事を成し遂げるには、この3つの条件が必要だといわれます。

「運鈍根」を大事にする人は、必ずしも、この3つが同じではないと思う。「運鈍根」を合計10としたら、それぞれの要素はどんな割合になるだろうか！それには運と鈍根をめぐって2つの考え方がある。

第一の考え方は、運が決定的な重さをもつとするもので、例をあげれば、日露戦争のときの海軍大臣であった山本権兵衛のそれである。彼は、運には“前の運”と“後の運”とがある、とした。“前の運”はもって生まれたもので“後の運”は、後天的な条件である。鈍根は、さしずめ、“後の運”であろう。山本は、前者が六分、後者が四分とした。この考え方に立って、「運がいい男」である東郷平八郎を連合艦隊司令長官に選んだと言われている。

山本権兵衛は、昔からいう「運は天にあり」という考え方に影響されていたのではないかという気がする。確かに世の中には、

「運がいい男」がいないわけではない。しかしその男のやり方を見ると、万一の僥倖(偶然に得るしあわせ)を頼むという姿勢ではない。決して「運は寝て待て」ではない点に気付くのです。

運についての第二の考え方は、むしろ「運がいい男」たちは、運は、言うなれば“夕時”であって、失敗や挫折にくじけることなく、ますますヤル気を燃やしてがんばっているうちに、それにめぐりあうのだ、と考えているようだ。鈍根が運を呼び込むカギだといっている人たちは信じている。人生は七転び八起きであるべきだ、それが成功への道だと言いつけた石田退三(トヨタ自動車工業の今日の繁栄をつくり出した最大の功労者、元社長)は、そのよい例である。

石田退三は、人生に対する考え方として「七転八起」が根本にあると、言っているのです。「勝っても負けても苦勞の連続だが、これに押しつぶされてはいかん。人生は『七転八起』で、七たび転がされても、八たび起き上がればもともとである。途中でヘタばりさえしなければ、だいじょうぶ、私はまず、この忍耐と勇気の絶対必要であることを言いたい」。

この「七転び八起き」という考え方には、物事がうまくいくためには、時というものにめぐまれなければ駄目である、という考え方が伏線としてある。彼はこれを「夕時」と言う。つまりチャンスは七転び八起きの苦闘の、がんばりの最後に、必ず到来するのだ、と信じている。それが人生というものなのだ、と自分の体験から言い切っている。そのためには、不運を耐え忍ぶファイトがいるし、幸運に乗じてつき進むエネルギーもいるのだと言う。

「七転び八起き」は闘いの哲学である。失敗しても失敗しても、くじけないで、また起き上がってチャレンジせよ、八起きするんだ、と激励している。一回や二回、三回でうまくいくなんで、世間をなめるのもいい加減にして、物事がそんなに簡単にいくものか、と彼からどなられている光景を想像したら、勇気も湧いてくるだろう。

どうせうまくいかないだろうとタカをくくったのでは、何回やってもうまくいかない。一回一回に全力を傾けて立ち向かうのである。どんな小さいことにも、彼はあらゆる力をふりしぼってぶつかることを要求している。その揚句での、「七転び八起き」である。根性である。執念である。ヤル気である。(「運を呼び込む生き方の研究」鶴巻敏夫著を参考にさせていただきました)

お客様は危機管理

「決算診断」も中小企業経営者への運鈍根の一つの応援かも知れない！企業経営には上り坂、下り坂、まさかの坂があるといわれる。このまさかの管理をするのが危機管理 リスクマネジメントです。決算時にこ

そ社長は最大の関心をもっています。浅沼経営センターでは、法人顧問先には全て、「決算診断提案書」を報告しています。「社長の四季」決算診断実践会のユーザー会計事務所は「決算診断提案書」で多くの企業経営者から喜ばれているのです。社長が一年間を振り返って、立ちどまってみることが「決算診断」なのです。

企業はつぶれるようにできている。倒産リスクがある。現代は景気回復で倒産件数が最悪の状態を脱したといわれているが、毎年約1万4千件から5千件の倒産、月に直すと1200件、一日約40件、一時間あたり2件弱の倒産があります。この数値は負債総額1千万以上のデータに表れている倒産件数で、データに載らない中小零細企業の倒産は、この数倍あると言われてい

ます。正に、企業は倒産するようにできているわけです。さて、倒産する企業には次のような予兆があります。社長はこれに気づかれていますか！「決算診断提案書」で提案できるのは所長先生です。次のようなことがわかっていくのです。

- 売上げが3期以上連続してダウン。赤字決算が続いている？
- 労働分配率が毎年高くなり、60%を超えている？
- 商品在庫、売掛金が毎年増え続けている？
- 銀行借り入れが月商の3ヶ月を超えて資金繰りが厳しくなっている？
- 顧客や得意先が離れていくようになってきた
- 社員とくに重要な幹部がモラルダウンして退職者が続出している 等々です。

「決算診断提案書」を再度よくみて下さい。その中の「6要素診断」こそ、生命線です。これを社長によく解説してほしいのです。社長の計数感覚を強くすることです。社長が数字に強くなるコツがあるのです。「まず、自分に身近な数字を追いかけることである」。第一は、「粗利益」です。「付加価値」「限界利益」ともいわれる。会社にとって粗利益は、経営の基本です。お客様から支持されている重要なことです。

第二は、「経営安全率」です。不況に耐える力(売上の余裕度)を示しています。粗利益を高めるために変動費を下げる。コストダウンを図ることです。第三は、「自己資本比率」です。中小企業は40%が目標です。利益を出すこと、総資産の圧縮をする。節税対策は会社を悪化させます。これから金融機関の見方も大事です。目標を持って自己資本比率を高めることが大事です。「決算診断提案書」の中には、「攻める力」と「守る力」があります。その力の中で「伸びる会社」「儲かる会社」「つぶれない会社」「効率の良い会社」などがわかりません。身近な決算の中で、よく振り返って立ちどまって見ることが大事のようです。