

『財務体質の強化を図り、 筋肉質経営を行おう』

高井法博会計事務所 代表
TACグループ 関連12社

税理士 高井 法博



新しい年、二千年が明けた。本年度の予算も八十五兆円に迫り、財源の四割近くを国債でまかなうという、国家財政を火の車にしなげらも何とか回復軌道に乗せたいと必死の対応がなされている。

こんな中で大企業や一部の素晴らしい企業は必死にハンドドルを切替え、減収増益から今年末には増収増益体質を確立しようとしている。しかし、大多数の中小零細企業は対策をとる術を知らず（知ろうとせず）、同業者との競争ではなく時代の流れの中で消え去って行く。この二極化は戦略の差である。戦略の差が企業間の格差となり栄枯盛衰を経て良い企業が生き残って行く。

一、「朝令暮改」を徹底して行おう。

経営理念や方針・戦略といった基本的なものは、しっかりと周知徹底し忠にする。その上で、お客様のためになるきめ細かなサービス・製品・商品を次々と出し、行っていく。

この『スピード』は、まさに朝令暮改くらのつもりでやるべきだと思う。革新という大胆に斬新な変革を想定するが、十回、百回と日々目標に向かってマイナーチェンジを繰り返しながらお客様に尽くしていく。結果的に、これが企業を強くする本当の革新ではないかと思う。あらゆること完全はあり得ない。個人も企業も不完全な自分から、更に今日より明日へ、より良くなっていればプラス方向に向かって立派に変化している証拠である。この積み重ねが、やがて個人そして企業の変革をもたらし、周囲の人々やお客様からの支持に直結してくると私は信じている。

二、寝ても覚めても危機感だらけで生きる。私もいくつもの事業を行っているが、この

二年程は誠に恥ずかしいが減収減益となった。業績がそれなりに順調に推移していたため、何よりも私自身が経営や自分の生き方に『甘い』『自惚れ』『驕り』『マンネリ』が生じ慢心した結果、人には最もらしいことを言いながら環境の変化を察知し適応する姿勢を忘れてしまったことの証しだと思う。

深く反省し、危機感・飢餓感・渴望感の『3K』を自ら成長するための新たなエネルギーとパワーの源として、今年は今日より明日は何かを変えて行くつもりで生きて行こうと決意している。

三、財務体質の強化を図り、筋肉質な会社作りを行おう。

今年はお客様に対して原点に帰り事務所を挙げて、我々の最も専門で得意な財務面で提言助言をさせていただきたいと考えている。まさに、お客様の社外重役となりお客様の身になって心の中に入り込む位のつもりである。お客様にはその提言を実行に移してもらい、スリムで筋肉質な体質を作っていただくべき施策を次々と行っていこうと思っている。

何故、このようなことを今年の重点施策にするのかと言うと、多くのお客様に経営相談をする中で、話しが全く抽象的でビクビクする程決算書が読みこなせない経営者が多く、自社の『体力』や置かれている状況を適切につかんでいない場合が多いからである。この

ような経営者は『K（経験）・K（勘）・D（度胸）』で経営している。これではとても危ない。正しく客観的で科学的なデータをもとに現実の時の流れやお客様の望んでいるものを合成し次々と戦略を立て施策を打っていただく必要を痛感している。

今、世の中は大きく変わりつつある。日産自動車のルノーへの実質吸収を見る時、技術的にも、売上や規模を見ても何ら劣るところはないが、ただ過大投資のついで貸借対照表が傷んでいるからに他ならない。今は、『財務が悪いと評価されない』時代である。そんな意味から、今年は翌月には前月のデータをお必ず出す巡回監査率の100%達成。更に、上場企業にのみ要請されているキャッシュフロー計算書と、銀行が行っている格付を決算時に全てのお客様に提供する。また、私が三月二十二日に『会計が解らなくて経営ができていない』と題し講演するのを始め、記帳セミナー・決算書の見方活かし方セミナー・経営計画作成セミナー・ゲーム感覚で経営シミュレーションを行うMGセミナー。その他、キャッシュフロー会計・連結会計・時価会計等々、次々とお客様のお役に立てる施策を打ってまいります。

どうか沢山のご参加をいただき、自らの力でこの混沌する大変革期を乗り切って行くことはありませんか!!