



「黒字」にするのが、社長の仕事

お客様の『黒字化支援』を徹底して行なう

税理士法人 TACT 高井法博会計事務所
TACTグループ関連十二社代表

税理士 高井 法博

国税庁の発表によると、平成二十一年四月から二十三年の三月までの黒字申告割合は一十五・一%と過去最低を記録した。すなわち

七十四・八%の企業が赤字であるということである。戦後の日本復興期高度成長時代の黒字率は六割・七割を記録し、企業数もドンドンと増えていた。それが安定成長、低成長を経てマイナス成長時代に突入し、四割・五割へと低下した。ついに三割から一割台に低下し、企業の数も年々減少し、個人事業も含めた事業所数は四百萬社を割つたと推定される。

一・赤字の累積では企業は存続しない。
赤字とは、売上高から変動費（仕入や外注費）を引いたものが限界利益（粗利益）であり、その限界利益から固定費を引いたらマイナス（赤字）になるということである。このような赤字の会社が日本全国の七十五%あると言う。詳しく解説すれば、減価償却費等の現金支出を伴わない費用を超える赤字は、まさに汗水たらし必死に働き、夜寝ている間に経営のことを考えていても、現預金が減少していくことを意味する。今まで泥水をすりながら爪の先に火を灯すようにして捻出し、そこから税金を払つて貯めた本当に貴重な現預金が、「二三年も赤字を出していたら、あと言ふ間に減少していく。赤字の累積は企業

の存続基盤を危うくする。

二・社長の仕事

会社が存続しなくなるということは経営者自身の生活基盤をなくするということは当然だが、たつた一度しかない人生を会社に託し、必死に働いてくれる社員を路頭に迷わすことがあり、お取引をいたいたお客様や地域・国家社会にも貢献できないことを意味する。

経営者は多くの社員の生活を維持し、お客様の事業の一翼を担い、地域社会に対しても大きな責任を負つてゐる。
私は「本当に社長がやるべき仕事をしているのだろうか?」とつくづく思う。目先の現業の「作業」に忙殺されていないだろうか?
率先垂範も重要だがこれだけではいけない

である。これは、まずお客様の努力が第一だが、創業当時より経営の原点は記帳からとお伝えし、しつかりした経理と月次巡回監査による月次決算の実施、経営計画書の作成を始めとする年間五十回以上の各種勉強会の実施、その他各種専門分野を担当する社員、顧問、相談役を通じた経営助言が多少なりともお役に立つたのではと自負している。しかし、未だ三十七%のお客様は赤字であり、このお客様の黒字化への支援と現在黒字のお客様にも、

更に黒字額を極大化し究極的には無借金化を強力に推進することがお客様の望みで、TACTグループが期待されていることと自覚し、「黒字化支援」「利益極大化」「企業の健全発展」のための施策として、旧にも増し次のように事業を強力に推進することを決定した。

①経営計画作成支援：創業以来一貫して経営はシステムである、と提唱してきたが、黒字企業のお客様の共通点は「経営計画書の作成」と「月次決算の徹底」であり、この二点が黒字決算の要諦であることを確信し強力に推進していく。社と悪い会社というものはなく、あるのは「良い社長」と「悪い社長」がいるということである。良い会社とは、良い社長が儲かる方向に利益の上がる方向にハンドルを切つていいのが実状だと思う。前述したが、赤字と

三・「黒字化支援」のためにTACTグル

ープが行うべきこと。

国税庁の発表では日本の企業の黒字割合は平成二十一年三月度が二十九・一%、二十二年が二十五・五%、二十三年が二十五・二%としている。当社のお客様の黒字割合は平成二十二年度六十二%、二十二年五十四%、二十三年六十三%と全国平均の二倍以上の実績である。これは、まずお客様の努力が第一だが、創業当時より経営の原点は記帳からとお伝えし、しつかりした経理と月次巡回監査による月次決算の実施、経営計画書の作成を始めとする年間五十回以上の各種勉強会の実施、その他各種専門分野を担当する社員、顧問、相談役を通じた経営助言が多少なりともお役に立つたのではと自負している。しかし、未だ三十七%のお客様は赤字であり、このお客様の黒字化への支援と現在黒字のお客様にも、

更に黒字額を極大化し究極的には無借金化を強力に推進することがお客様の望みで、TACTグループが期待されていることと自覚し、内部管理をするのが社長の仕事でもない。真に社長のやるべきことは「事業の経営」である。現在、当社のお客様は六百社近くにあるが、伸びている企業には共通する特徴がある。それは社長が「事業の経営」を行つていいということである。言い換えば良い会社と悪い会社というものはなく、あるのは「良い社長」と「悪い社長」がいるということである。良い会社とは、良い社長が儲かる方向に利益の上がる方向にハンドルを切つていいのが実状だと思う。前述したが、赤字と

いうのは売上高よりも経費が大きいことを意味するが、黒字化するために売上高を如何に増やすかを知らねばならない。併せ限界利益額を増やすために、差別化した製品、商品、サービスで如何に高付加価値販売をするか、そして量を如何に増やすか、グローバル化を視野にいれて如何に安く造り仕入れれるかを検討すべきである。固定費で無駄な冗費は徹底して削減し、同時に売上を増やし利益を上げるために費用は使うというメリハリをつける。

経営の要諦を掴むための勉強会を今まで以上に開催し、真にお客様のためを思う社員が強力に出席を働きかける。

③「黒字化対策コンサルティングツール」の提案：社内各部署からお客様が黒字になるための約百五十のコンサルティング項目を抽出した。今後、毎月一～三項目を会社の規模、業種、経営者・幹部の経営力、財務体质、人材の層等を勘案して、三行企画書で提案させていただく。もし、この提案をしない監査担当者がいたら、担当上司（主任、課長）または監査部次長、私宛に連絡を頂きたい。即刻対応致します。これらを一つ一つ実践して頂ければその分だけ赤字が減少し、利益が増えるはずである。経営とはまさにそのような利益の上がる方向、あるべき姿に向けての一歩

一步の日々の積み上げである。自らの努力、実践行動によつて黒字を勝ち取つていこうではありませんか!!我々が生まれてきた大きな目的は、仕事を通して多くの人々、人類、国家社会のために貢献することである。そのため黒字を出し、少しでも多くの社員を雇い税金を払い、国家社会のために尽くし、社会性のある生き方をしたいと思う。