

# 『企業の宿命』と対応



高井法博会計事務所

所長

高井法博

企業を発展させたいと思つて  
る社長は、ほとんどです。しかし  
それに向かつて具体的な戦略と戦  
術を持つてゐる社長は、ビツクリ  
する程少ない。企業経営とは、内  
部管理をする事と錯覚してゐる経  
営者は多い。内部管理も経営にと  
つて重要な要素である。然し乍ら  
これだけでは利益は生まれない。

売上げがあつて始めて利益があが  
り、又内部管理もある。企業には  
次の様な宿命がある。  
(イ) 経費は、必ず増加する。

！企業は、従業員数、生産設備、  
投下資本が同一であつても、毎年  
必ず経費が増加する。その為に！

(ロ) 売上高の増加が必要となる。  
！増加した『経費』に見合う売上  
高(又は粗利益額)の増加を図ら  
ねばならない。それでなければ、  
前期より利益が減少したり、赤字  
となる。赤字の累積は、企業の存  
続基盤を危くする。

(ハ) 企業の宿命  
！売上高は、企業規模の縮小をし  
ない限り、来年も再来年も増加さ

せなければならぬ。企業の無限  
持続的な継続の為に、売上高の  
増加を永続的に行ふ必要がある。  
(ニ) 売上高は、お客様によつて決  
まる。

！売上高は、物(製品・商品・サ  
ービス)をお客様に買つてもらふ  
事で実現する。販売なくして企業  
の維持は無い。如何にしてお客  
様を作るかなのである。

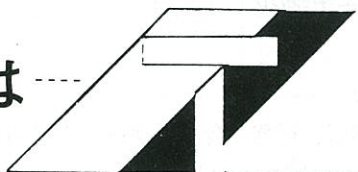
《お客様を増やす事》！皆様の会  
社は如何がでしょうか。昨年と比  
べてお客様の数は増えていきますか、  
これだけで、決算書を分析するま  
でもなく、業績の良否が判断出  
来る。つまり昨年よりもお客様が  
減つていれば確実に業績が、ダウ  
ンしている。事業は、手品でも偶  
然の所産でもない、地道な顧客創  
造の連続で成り立つものである。  
拡大した設備や人員に対して、増  
加する必要経費を賄ふ為に、更に  
拡大が必要になる。お客様の数が  
増えていなければ、社長は社員の  
給料を上げる事すら出来ないのだ。  
拡大が止まったと言う事は、倒産

に向かつてまい進している事を銘  
記すべきである。経営者は従業員  
と共に、この当り前の事を「ピン  
ッ！」と頭に入れて、販売促進に  
奔走しなければならぬ。

《お客様を増やすには》！その為  
には、常にお客様の方向を向いて  
いなければならぬ。経営者は外  
に出て時代の流れを見、お客様に  
逢い、お客様が何を望み、何に困  
つてゐるかを客観的に把握し、そ  
の後、我社を、それに合わせて変  
革して行く会社を、時代とお客様  
に合わせてシステム化して行く。

これこそ経営者がすべき最も重要  
な事である。従業員は、一生懸命  
働く事は出来る。しかし、経営の  
基本システム『経営計画書』は、  
経営者でなくては出来ない。経営  
者は、会社はもとより、社員およ  
びその家族に対し、全責任を負つ  
ている。現状を、しっかりと見つめ、  
目先の対応と共に、十年先の時代  
の流れ、そして、その中での我社  
の、又、自分の社会的ポジション  
を、しっかりと定め、それに向か  
つて、社内体制を整え、精一杯の  
努力をして行く必要がある。企業  
が発展成長していると言う事は、  
お客様の正しい評価である。

印刷機械の  
ご相談には



オフセット印刷機材・写真製版機材  
スクリーン印刷機材

印刷機材総合センター

株式会社 **タイガ**

〒500 岐阜市西郡本郷1-24-1  
TEL (0582) 71-0683(4)  
中部文字情報センター  
TEL (0582) 73-1839 FAX (0582) 73-1966