

経営者の着眼点について



高井法博会計事務所

所長 高井 法博

去る5月17日～24日の八日間、当事務所のお客様26名の方々と共に、「TACTアメリカ経済事情視察ツアー」と銘打って、アトランタ・ニューオリンズ・オーランド・ニューヨークを廻ってまいりました。

行く先々で、日本企業の海外進出のあり方、米国の経済の現状と見通し、海外投資環境、現地企業の見学及び企業戦略としてのM&A等のセミナーを開催しながら、観光してまいりました。そして、お客様同志の交流も活発になり実のある研修旅行となりました。

また、翌月の6月10日～20日まで、我々業界の医療経営コンサルティンググループ50名で、ヨーロッパ研修旅行が催され、副団長として西独・東独・仏・ベルギーを廻ってまいりました。ここでは、医療関係の施設見学や勉強とは別に、東・西独の現況、2年後のEC統合対策等についても直接見る機会を得ました。米国旅行の詳細については、この会報

でも他の方が書いておられるので、こちらに譲ることとして、二回の海外旅行を体験し、『企業は、環境適応業』であり、時代の流れとお客様に對し、如何に自社を対応させて行くかを今まで以上に考えねばならない時機であると感じました。

地球は、増々一つの経済圏となり、日本・米国・ECも、NIE S諸国も、そしてソ連や東欧も含め、多極的で互いに影響を及ぼし合い、かつ流動的で、判断の難しい時代になってきたな、と実感しました。

これから、経営者として事業を大きく発展させて行くためには、『自社の進むべき正しい方向性の決定』『新しい高収益構造を創り出すこと』こそ最大使命であると考えます。当然、社長は実務として、次代の高収益の柱となる事業や商品の開発推進・深刻化する人手不足の対応と処置、競争激化の中で売上を伸ばす戦略立案・土地・株・為替等の正しい

判断と先見性、レジャーやアメニティの導入に取り組み、変貌する成長分野を把握する等。経営者は、大局的に物事をつかみ、具体的に正しく自分の事業に対処すべきで、誤りは許されません。物事の正しい判断をするには、沢山の材料・情報を集め、それに基づいた実践行動が必要となります。たとえば、土地等の不動産取得について、企業経営者はどう考えどう対応して行くべきか、と言う問に對し、日本経営合理化協会の牟田学氏は、次のように述べておられます。

「日本の法人が、なぜ土地を必死になって保有しているかという最大の理由は、金融機関が金を貸す時に、まず土地を最優先の担保とするに他ならない。つまり、土地がないと金を借りられないこととなり、土地がないと力がないこととなる。この事が続く限り、土地に関するどんな税制も、どんな制度を立案しても、金利を引き締めても、一時的効果しか期待できないし、決して根本的な地価抑制の解決にはならない。法人に限らず、個人でも全く同じことである。

土地を保有することは、残念なことだが一種の自己防衛である。土地には、大局として二つの見方を持っていなければならない。一つは資産価値(キャッシュ・ピタルゲイン)、もう一つは利回り(インカムゲイン)である。すなわち、坪百万円で買った土地が二百万円に値上りすれば、資産価値が二倍になったことになる。利回りは、その土地を利用して

得ることができる利益のことである。

金融機関から借金をして利息を払い活用した結果、利益が出れば借金をしても廻っていくことになる。これが利回りである。敢えて、地価抑制の時代に申し上げておきたい。

『事業の財務力の根源は、固定資産の有無である』

社長として、長い年月を懸けても資産価値と利回りという二つの視点から土地を求め、体力をつけるべきである。」

当事務所の約四百軒のお客様を見てもやはり不動産を沢山持っている企業は強い。『恒産なくして恒心なし』であります。

金融機関にとって、事業や商品・人の将来性に対して金を貸すという投資は本来のことであっても、不確実でリスクに満ちており、このような奇麗ごとだけでは金を借りることはできない。

土地が最大の担保力として評価を受けている限り、事業を営む者は、実務として『財産とは土地である』ことを忘れないことである。このように、経営の重要な一つ一つの問題に對し、正しい判断基準・座標軸を持っていたことが、経営者にとっても重要なこととです。

経営者は常に外に出て、成長会社の経営者が如何なる発展戦略をとっているか、一流の専門家がどう予測しているか、諸外国ではどうなっておりどう動くか等々、経営者の経営力の向上に努めていただくことが重要です。