

このところ対前年一〇〜二〇%、ひどいところでは三〇〜四〇%の売上高が減少している企業も多くなり、具体的な施策を図り企業戦略の転換を図らねばならない会社もある。

今回の不況は今までの一巡の流れとはちょっと違うことを理解していただきたい。バブルで踊った経済がはじけ一気に需要が落ちたためであり、この需要がいつ戻るかは予想しがたい。

とにかく過剰在庫と言うより一気に需要が落ちてしまったのであり、この需要の回復にはかなりの時間がかかることを予測し、思いきった収益構造の変革を意識しポイントを絞って対応して行かねばならないと思う。まず、

第一に収益性・生産性のアップをもう一度見直して見る必要がある。日本の企業は、成長性は高いが収益力となるといまいちと言われている。日本生産性本部のレポートでは、一人の労働者が一年にどれ位の実質的価値を生み出したかを示す「実質付加価値労働生産性」で、製造業について日本を一〇〇とすると米国は一七、フランス一〇二、イタリア一一二。日本は対象十二ヶ国のうち八位である。

各々、自社において総点検していただきたいと思う。

①競争しすぎて利益の上がらない商品や製品

得意先はないだろうか？

これらの淘汰は考えているだろうか？

②利益率の高い商品や製品・流通経路を明確

にし、これらの拡張作戦は練られているだろうか？

③自動化・省力化投資、工程の改善を図るところはないだろうか？

また、過大固定費型経営への転換というこ

とも大切である。

現在の状況はバブルによって過大な設備投資をドンドン行った結果、減価却費やリース料などの維持負担・金利負担が大きくなり、めいっばい人を探ったため労働分配率は極限に達している。

一度規模の拡大をすればこれら経費を減少させることは難しい。

しかし、大企業は支店の統廃合や人員削減案を次々と発表しているように、我々も思いついてこ

のような手を打つべき時が来ているように思う。

たとえば『ヒト』。幸い今は良い人が採れる。優秀な人を採用し、不良部門の人員カットや配置転換をする。ピンチはチャンスである。

一方で、隆々と成長を続けている企業もある。それには様々な要因があるが、今回は自己資本の充実について述べてみたい。自己資本の充実について述べてみたい。

経営不況期の今こそ社内の見直しを!!

— 自己資本の充実を図り 強い会社を作ろう —

高井法博会計事務所
所長 高井法博

本とはちょっと難しい言葉だが、貸借対照表の右下に載っている金額で、簡単に言えば資本金と過去の利益を社内に留保した内部留保で構成している。これを増やすには、増資か利益を上げて半分税金を払い残りを社内に残す以外に手はない。お客様の中には、税金を払うのは嫌だと言って飲み食いや高級車・ゴルフ会員権をいくつも買ってしまっている人がいますが、こんな風に使ってはお金はなくなってしまう。税金は五〇%強で約半分は残る。この半分の税引後利益が資本の蓄積であり企業を強くする。個人も企業もまさに同じで、一生懸命創意工夫し働き稼ぎ、税金を払い残りを蓄え良い生活をする。これを税金を払うのが嫌と使ってしまったら、貯えがないから、車や家を買おうとすると借入に頼らざるを得なくな

り生活は厳しくなる。企業はできる限り自己資本を使った経営をしていかねば発展させることは難しく、節税のために無駄にお金を使ってしまうのではなく、いかに資本の蓄積をするかということが、



マルシンググループ 代表 川辺 清さんと

会社を発展させる条件の一つである。

毎年、税務署は年間四千万円以上の高額所得法人を公表し、新聞や雑誌にその社名が載り求人が有利になり、金融機関・得意先や仕入先などの信用も増す。

企業はどんなことがあってもつぶしてはいけない。企業には様々な危険が次々とぶつかってくる。不況、過当競争、天災地変等々。これらの危険に耐え、時をかせぎ事業の再整備をするには、どうしても利益を上げていかねばならない。

こう考えると、利益の本質は明らかに「企業存続費」である。

どうかより多くの利益を上げるために日々頑張っていたいただきたい。それが、社員や家族・企業を取り巻く人々を幸せにする道である。