

平成23年5月

会社を潰すのはトップ。会社を伸ばすのはナンバー2

致知3月号の運とつきの法則の中で 西田文郎さんは「伸びてゐる会社に向違
いなく共通していいることがあるんです。それはナンバー2の存在です。いろいろな会社
を見てきましたが、会社を潰すのはトップです。だけど会社を伸ばすのはナンバー2
ですよ。向違いない。絶対に経営者1人では会社は大きくできませんから、どういう
ナンバー2との出会いがあるかどうか、それが経営者の命運の分かれるとこです。
と言つておひれます。私が出会ひたかった言葉は、今日号のタイトルとナンバー2
との出会いがあるかといふことです。私はナンバー2は育てるものではなく出会う
ものだと思つていましたが私の考え方と一致してるので引用させてもらひました。
今日号で私が強調したいのは、会社を潰すのはトップだとこうことです。
私は開業以来29年間うちのお客様以外も食めて、また倒産した会社も含めて、
2,000社以上の会社の決算書を分析していますが、お客様のせい、社員のせい、
倒産した会社はほとんど記憶にありません。ほぼ100%社長のせいと倒産
しています。私は決算書を見ると、儲かつたとか儲かなかつたとかを表わす損益
計算書よりも貸借対照表を重視しています。貸借対照表には経営者の人格
が表わされていると思っています。まずはいいB/S(貸借対照表)に出会うと感動します
まずはいいB/Sに出会ひました。日本で一番大切にいたる会社大賞の選考委員になつた
ものですから、ノミネートされた15社の分析をいたゞくに理想のB/Sがありました。まず
現預金が多く、借入金はないか少なく、自己資本比率が50%以上ある会社が多かつた
メーカー、小売、サービス業に關係なくです。私は質問しました、「スーパーで5店舗もあり
駐車場も必要なのにB/Sに土地、建物の金額も少なく敷金、保証金も少ないので
何故ですか」と、答えは、地元の地主さんが協力的で安くしてくれているのです。
地元にとってなくてはならない店になつて、ために多くの人々が協力してくれているすばらしい
会社です。日本の企業は土地、建物を借入金で目いっぱい購入し、保証金、敷金を
多額に払っています。B/Sの左側が重すぎます。そのためには多額の借入金をかね、多額
の返済額に苦こんでいます。借入金の返済原資は利益ですが、利益を出すために
仕入先に無理な値引を要求し、多く売るためには値引競争をして信者けのない商売をしています。
ノミネートされた企業はいずれも財務体質がよく無借金の会社も多いため、売上拡大
に走ることなく、仕入先、外注先にも優しく、自社の社員と同様に外注先の社員と
家族も大事にしています。つまり、財務体質がよほどよいもの立派で高く仕入れても
お客様に満足していただける価格で販売し、十分な利益を出せること、あって会社
の財務体質が価格(P・V)を決めます。3月11日の東日本大震災で今後各企業
の売上高は減少すると思われます。売上高が減っても、経営効率の一層の指標で
ある総資本経営利益率を高めることは可能ですが、打つべき手をまとめましたので
添付資料としました。売上が減っても利益を出しましょう。B/Sの左側を軽くする
ことによってお金を捻出しましょう。限られたお金の使う順序を間違ひないように下さい。
絶対に倒産させないで下さい。打つ手は無限と思って下さい。古田土会計のお客
様以外でも相談にのります。知人、友人で困っている人がいたら古田土会計
を紹介して下さい。一緒に生き残る方法を考え、共に行動しましょ。

古田土 满