

平成26年1月

足し算ではなく掛け算の経営を

明けましてお目出とうございます。本年もよろしくお願ひ申し上げます。

国税庁の平成24年度調査によると全企業276万社のうち赤字企業は全体の72.6%です。4社に3社は赤字ということです。中小企業は内部蓄積が少なく、自己資本比率も低いので、いつつぶれるかわからない会社がたくさんあります。どうしたらつぶれにくい会社になるのか、高収益型の事業会社になるのか私の考え方を書きます。

まず、つぶれにくい会社は、預金が多く、借金が少なく、支払手形を発行していない会社です。会社はお金がなくて倒産するものですが、絶対お金を払わなければならない支払手形を発行しないことが倒産防止の方法です。そのため借金を増やすのは正しい経営です。過度な節税をせず納税しなければ自己資本比率は高くなりません。

高収益で安定した利益の出せる会社になるためには、会社の事業構造を変えていかなければなりません。私達古田土会計は中小企業です。たいした会社ではありませんが業績は安定しています。売上は創業以来31期連続増収、赤字は一度もなく、売上高経常利益率も20%を越え続けています。売上高が下がっているのは、掛け算の商品を中心とした事業構造にしているからです。

また、目次顧問料、目次財務分析、就業規則、社会保険、経営指導料、給料計算等売上の63%が毎月定額の収入、決算料、石碇申告、年末調整等の年1回確定している売上が27%、合計90%の売上が毎月、毎年掛け算の売上として計上されます。相続の仕事は足し算の仕事です。毎年々お客様を探し続けなければなりません。目次決算を中心とする仕事は毎年石碇定に売上が増加します。私達古田土会計は経営を安定させるために足し算の商品を掛け算の商品に工夫できているかを考えています。就業規則作成の目次顧問料化はその代表例です。今年からは、経営計画書指導を商品化します。うちの

お客様は経営計画書の指導料は、目次顧問料や財務顧問料に含まれて無料ですが、うちのお客様以外に有料で、目次決算書とセットで商品化します。一年契約で目次顧問契約をします。税務顧問契約はしません。中小企業に経営計画書の方針書を指導できる会計事務所はほとんどありませんので、市場は日本中の中小企業です。中小企業が元気にある最高の道具が経営計画書です。一社でも多くの中小企業に経営計画書を作ってもらおうのが古田土会計の使命です。古田土会計では現在288社が経営計画書を作っており、その81.3%が黒字です。

社員教育も同じではないでしょうか。足し算の社員ではなく、掛け算の社員を育てる。社員をお金や待遇でやる気を出させると、自分のことしか考へない社員になります。高給は必ずしも社員を幸せにはしません。社員教育を人間性を高める品性教育を中心にすると、会社の社風がよくなり、お互いに助け合い、支援し合い、お客様のこと、社会のことまで考へて仕事をしようになります。多くの会社で障がい者の雇用に消極的です。特に精神障がい者、知的障がい者の雇用は少ないです。1人の障がい者を雇用すると、親、兄弟、親せき、知人、友人が喜んでくれます。幸せにできる人が1人ではなく掛け算で増えていきます。みんなで助け合えるのでやさしい社風の会社になります。私は中小企業こそ本当に理想の会社が創れると信じています。社長が決断し、社員にお願いしさえすれば実行できるからです。

むしろ社員のほうが社会的に弱い人を助ける会社になることを望んでいます。社長が掛け算の商品を中心とする高収益型の事業構造を創り、儲けて、少くとも多くの給与と賞与を社員に払い障がい者等の雇にも積極的に取り組み、理想の会社に近づける

のではないのでしょうか。古田土会計は今年も理想の会社になるために頑張ります。