

平成27年9月

## 何故この会社は1億円以上の利益を出しているのか

多くの中小企業の社長の夢は、1億円以上の利益を出すことではないか。古田土会計のお客様の数も2,000社に近づいてきたので、1億円以上の経常利益を過去3年間で出ている会社名と理由を書いてリストアップしてみました。その結果、10億円以上は1社、5億円~10億円は5社、3億円~5億円は7社、1億円~3億円は54社の合計77社もありました。10億円以上の会社は不動産業で東京都心の中古ワンルームマンションの仲介業で将来の年金がゆり、不動産の賃貸収入を得るといって売り方で急成長しています。5億円以上の会社には、特定の商品に特定の地域に、特定の客層に絞っている不動産業や、海外の有名ブランドの日本における総販売代理店となっている会社、健康食品が大ヒットしている会社、首都圏の繁華街を中心として飲食店へ食肉等を1,000円から配達して急成長している会社等があります。3億円以上の会社は、製造業・卸売業、小売業、サービス業と様々ですが、製造業では、自社独自の製品の開発、短納期等の高い技術力等があります。卸売業は、独自の商品開発力、企画力、地域や取引先のシブNO1とある強い営業力があります。小売業でもオリジナルブランドの開発力の高さ、商品力、販売力の強さがあります。サービス業でも同じで、常に新商品、新サービスを開発して、現市場に投入売上と利益を伸ばしています。1億円以上の会社も同じで、強い商品、製品、技術を持つライバル会社と差別化しています。では会社の中で誰が儲かる商品、製品、技術、サービスを開発したり、儲かる市場や取引先、仕入先を開拓したのかというと中小企業では社長です。社員ではありません。社長の熱い想い、発想力、先見力が時代の先を読んで手を打ち成功しています。企業は人なりと言いますが、中小企業において、人は社長のことではないか。

社長の仕事で一番大事なことは、儲かる商品、製品、技術、サービスを開発したり、儲かる市場を探し、儲かる取引先や仕入先を開拓することです。そして開発された商品等は、20年~30年の寿命があります。古田土会計のお客様で30年以上続いている会社はたくさんありますが、扱っている商品の事業の数は多くはありません昔ながらの商品です。ただし同じ商品を長く扱っているところは、売上、粗利益は毎年毎年減少し続けています。競争相手が増えたり、時代の変化とともに商品それ自体の価値が減っているからです。時流に対応できない多くの会社が赤字に陥ったり、倒産したり、規模の縮小をしています。

新商品等は20年~30年の寿命がありますが、すぐには開発、開拓ができません。多くの会社は、現商品、現サービスの改良、改善をしたり、高品質化し、現市場の深掘りをして増収や増益をしています。そのときに力を発揮するのが社員力です。業績のよい会社は社員教育に熱心です。社長がよい商品等を開発しても、人財が育ていなくては成長を長期的に維持できません。では誰が社員教育を先頭になて実施しているかというと、社長ではありません。会社のNO2です。NO2が社員教育の中心となり、より社風をつくらせています。社員は社長を特別視しているところがあります。社員代表のNO2が社長の方針に従って口うるさい上司として、嫌われるの覚悟で方針を徹底すると、価値感の共有と、全社員一丸体制の強い組織となり、業績はますます向上して安定的に高収益の会社になります。私は古田土会計が見本になりたいと思っ努力しています。

古田土 満