

平成28年12月

掛け算の商品と掛け算の組織で儲ける。

私は会計事務所ほどより職業はないと思っています。子供にも小さい時から「会計事務所は、困っている中小企業のお役に立てるすばらしい職業だ、こんなよい職業は他にはない」と言い続けてきました。その効果があったのか、長男も次男もこの業界に入りました。長男は他の会計事務所で働かせてもよいと思います。次男は9月より古田土会計に入社しました。何故この業界がよいのかというと、技術者に収入が安定しているからです。毎月の月次顧問契約をさせて頂くと、月次顧問料、決算料、年末調整、確定申告の報酬が毎年安定的に入ってきます。つまり商品が掛け算の商品なので経営が安定します。毎年お客様が150件、1億円分増えると、10年後には10億円増えています。これに対して、足し算の商品である相続の売上は、同じお客様に繰り返し売上は上がりませんが、年間1億円の売上は、毎年新しいお客様を探さなければなりませんので、10年後も1億円の売上です。経営で安定するのは、掛け算の商品でお客様を増やし、足し算の商品で利益を増やすことです。

一般的には鉄砲ではなく、鉄砲玉を売ることで、すなわち繰り返し買って頂ける商品で事業を行うことが事業を安定させるコツです。これは足し算の商品を扱っている建設業や不動産業は不安定かということではありません。私共のお客様で10億円近くの利益を出している不動産会社は数社あります。不動産会社はいくつもの部門があります。例えば、不動産管理、賃貸ビル、不動産売買と仲介、ビルメンテナンス、リノベーション等です。一般的には各部門の売上高の合計が全体の売上に作る足し算の組織です。ところが不動産業は、不動産管理部門で補修が必要だという情報が入ればビルメンテナンス部門を紹介する。売却したいという情報が入れば、売買部門を紹介する。ビルが古くなり、不採算に落ちたという情報が入れば、リノベーション部門を紹介します。つまり、各部門が独立しているのではなく、各部門がつながっている連鎖型の組織で新たな付加価値を創造しているわけです。情報の共有化による相乗効果で儲ける組織、すなわち掛け算の組織に変わっています。

古田土会計グループでも足し算の組織から掛け算の組織へと変わっていきま。古田土会計の強みは、使命感と経営理念が全社員に浸透しているため、情報の共有化がしやすいということです。古田土会計Gには、税務、財務、経営経画、社会保険、相続・事業承継、保険、金融コンサル、経営コンサル、M&A等の部門があります。掛け算の組織のイメージは、各部門が丸く連鎖型の円に変わっています。例えば、会計・税務でお客様が増えると、会計部門の社員が人事労務でお困りだという情報が入ると社会保険部門を紹介し、事業承継の相談があると、資産税制と保険部門を紹介し、各部門の1人当たりの生産性は低くても、他の部門で売上高が上がれば全体としての1人当たりの生産性は高まり、高収益型の会社になります。キーワードは、経営理念の共有化による全社員の一体体制、情報の共有化による付加価値の創造性、連鎖型の掛け算の組織による利益の相乗効果です。私達中小企業では、とにかく優秀な社長も社員も元々にはいません。しかし、みんなが助け合ひ、支援し合うことにより、きついルマがなくとも成果を出す会社はつくれるものと思っています。我々はそれを実現して、証明します。

古田土 満