



令和3年10月

社長あなたに相棒(NO2)がいますか  
(経営は運と縁)

私は会計事務所を経営して39年間、3,000社以上の中小企業の顧問をしてきましたが、伸びておられる会社には直違ひなく共通していることがあります。それはNO2(相棒)の存在です。会社を潰すのはトップです。ですが会社を伸ばすのはNO2です。直違ひありません。絶対に経営者一人では大きくてきません。NO2との出会いがあるかどうかが経営者に運があるかないかの分かれ道です。NO2は育てるものではなく出会うものだと思っています。まずはNO2に出会ってもこの出会いを生かせない社長と生かせる社長がいます。スーパー・ダイエーの創業者中内功さんは生かせなかつた事例として有名です。倒産した会社や社風の悪い会社は、その原因がお客様や社員のせいということはありません。ほぼ100%社長のせいです。

NO2(相棒)は、会社の役職ではありません、役職が専務とか常務でも社長のイエスマンで社長に苦言を呈することのできる人はNO2とは言いません。中小企業の社長は、思いつきで行動することが多く、反対意見を聞かない人がいます。社員の失敗は責めますが、自分が思いつきで始めた事業が失敗しても責任を取りません。今回のコロナ禍で赤字になつて、社員の賞与は大幅に下げても自分の役員報酬を下げない人もいます。会社にNO2がいる会社の社長は運のいい人です。当然ですが、苦言を受けて入れる器が社長に必要です。社内に今はない場合は外部から求める 것입니다。社外取締役、監査役です。今年になって私は役員になって毎月の役員会に出席してほしいという依頼から社ありました。理由は、外部から見て私の経営が直違ひないかチェックし意見を聞かせてほしいからだそうです。本当に謙虚です。こういう会社は伸びると思っています。会社を成長させよ会社にするために社長に苦言を呈するNO2を求めて下さい。

NO2(相棒)には、もう一つの大好きな役割があります。それはよい社風を創ることです。致知出版の藤尾社長によれば、「成長している会社には共通点がある。それは社風がとてもよいうこと、そしてその社風はトップが創っているのではなく、実はNO2が創っている。トップは経営方針を社員に発表しますが、方針が社内に浸透するかどうかはNO2次第です。」ということです。社員から見るとトップの言うことは、コロコロ変わるので新しい方針を打ち出してもまたかと本気にしません。ところが、実力があり、社員から信頼されているNO2が先頭に立つて社長の方針を実行すると社員はついてきてくれます。この繰り返しどよい社風が創られます。よい社風はNO2が創ります。

私は古田土会計は現在、グループ全体で顧問先3,500社、社員数360名です。会計事務所としては日本有数の規模になり、業界のブランド力もつけてきました。こうされたのは、自他共に認めるNO2の吉田事務がいたからです。彼女は私が直違つたり弱さになっていたときに必ずアドバイスをしてくれました。また、経営計画書の指導では業界NO1ですが、経営計画書により、よい社風が創られ、自分達が経営計画書で実践していることを伝えて実践的でわかりやすく、同業者とは圧倒的な差別化がなされています。経営計画書に書いてある方針を吉田事務は先頭に立つて実践してくれました。また私にはない人事、労務や保険の才能があり、これでを事業化し会社の運営の柱になっています。そして後継者にも恵まれ、3年前に引き継いだときには、220名の社員が280名(古田土会計のみ)になります。吉田事務との出会いは運です。飯島社長との出会いは、使命感と経営理念が縁だと思っています。私は本当に運と縁に恵まれています。

古田土はいつもお客様の相談に応じます。(時田・田代・古田土 満)