

令和4年9月

経営は、財務とマーケティング+イノベーションと人づくり

(40年間の経営者人生で学んだもの)

古田士会計は今年の12月31日第40期が終了します。私、古田士は今月に70歳になります。日に日に体力の衰えを感じています。この40年を振り返ってみるとたった一人で始めた会計事務所が今は400人を超える規模にあり、完全無借金で自己資本比率は90%を超え、金融資産も年間の人件費の1.5年分を超えています。売上高は新型コロナが発生した2020年以外は一度も対前年比で落ちたことがありません。私なりにこの40年間で学んだ経営のゴツを書かせていただきます。中小企業の経営は大企業の経営とは異なります。 P.F.ドラッカーは、2001年に「マネジメントエッセンシャル版」で経営の目的は、顧客の創造である。したがって、企業は二つだけの基本的な機能を持つ。それがマーケティングとイノベーションである。マーケティングとイノベーションだけが成果をもたらす。」と書いています。私は中小企業はこれだけでは足りず、「財務」と「人づくり」が絶対必要であると思っています。何故会社は潰れるのか、それは「お金がない」からです。多くの倒産した会社の社長は、商品とか技術に自信があつて起業しましたが、財務(資金)とマーケティングを知らないために倒産したと思っています。この「お金」も新型コロナ、急激な物価上昇によるコストアップ、又は戦争による経済の停滞はいつ起こるか分かりません。そのお上未来に対して私達がお客様のお役に立てるのは、この「お金」のことが起きてもビクともしない財務体質を「つくる」お予伝いです。中期事業計画により5年間の利益計画だけでなく、5年後の純資産額、自己資本比率、預金、借入金、の目標を設定し、1%の資金運用で預金以外の資産を圧縮し、借金を減らし、預金を増やし、利益剰余金を増やすことが財務体質の改善です。経営者は1%が論ぬ、資金に強くなるなければよい経営者にはなりません。次にマーケティングとイノベーションですが私は40年間で中小企業を会計事務所が観察してみると倒産した会社のほとんどは時代の流れに販売している商品サービスが適応できなかつたからです。逆に生き残っている会社、成長している会社は時代の变化、ライバルの変化に合わせて新商品、新サービス、ビジネスモデルを内発しています。それは大変な時間、や費用をかけているわけではなく、ほとんどが経営者のアイデア、知恵です。すなわち、どのくらい経営に熱中できるかではないで(ほうか、その基本は、自社の利益のためというより、どう(た)「お」お客様のお役に立てるか、社会に貢献できるかという利他の心ではないで(ほうか、経営は顧客を創造できるなければ生き残れません。社長が儲け方が下手では社員と家族は守れません。会社は財務体質がよく、マーケティングが上手でもよい会社とはいえません。働いてくれている社員が幸せを感じているか、社員が生きがい、やりがいを持って、生き生きと働いているかが大切です。会社は社員が人として成長する場所です。社長は社員と家族を幸せにするために人づくりをしなければなりません。人づくりのための最高の道具が経営計画書の方針書です。社員教育は業績アップのためにはするのではなく、人づくりのためにするものと私は思っています。人づくりで大事なのは、環境整備です。特に挨拶掃除朝礼です。毎日繰り返して行動することによって、習慣になり、習慣が人も人として成長させてくれます。さて何よりも大切なのは、経営者が人を大切にする経営を心かけることです。社長が人づくりを目指さなければよい会社にはなりません。

name 古田士 満