

経営支援ニュースレター

Tokyo
Metropolitan
Consulting
Group

※※御社の経営に役立つ情報を、毎月わかりやすくまとめてお伝えします※※

<今月の主な内容>

- 皆様との交流成果
 - セミナーの再案内
 - 売上2億円の会社を、10億円にするには？
 - 文章を書くのは、自分の能力を拡大する行為
- 付録：「会社法の改正概要」 セミナー案内、冊子小包郵便案内他

東京メトロポリタン税理士法人
TMコンサルティング(株)／(株)クイック経営
代表／税理士 北岡 修一

10億円企業になる秘訣「社長が現場に出ないこと！」

こんにちは。税理士の北岡修一です。

それでは、今月も張り切っていきましょう！

■皆様との交流成果

3ヶ月位前から、このニュースレターで皆様の会社や商品などを紹介しています。少しずつではありますが、成果がでてきており、大変うれしい限りです。

特に先月の「**営業マン型ホームページに変える**」の無料小冊子、無料相談に関しては、20件弱もの問い合わせをいただきました。主催されているベンチャーサポートの木村社長も、「もの凄い反響率ですね。」と喜んでおられました。問い合わせをいただいた皆様、ありがとうございます。まだ、小冊子は残がありますので、ご興味のある方は、今からでもお申し込みください。

また、今回からこのニュースレターの送付を、透明のビニール封筒による「**冊子小包郵便**」に変更いたしました。これも、本誌をお読みいただいているエバー・アフター(株)の高井社長のご提案によるものです。A4サイズの大きさにして、内容物を増やして重くなったにもかかわらず、従来よりも送料が安くなりました。大口割引に乗っかる仕組みを使っているからなんです。今回、そのご案内も同封しておきます。DMや会報などを出されている方、利用してみたいかが

でしょうか？

ただ、残念ながら「150文字程度の会社や商品のPRをお書きください。」というのは、あまり反響がなかったですね。なかなか文章書いて送るのは大変ですからね。もし、本誌でご紹介等希望される場合は、どんな形(電話でもメールでも)でも、ご連絡ください。したがって、今回から150文字程度のPRは、はずさせていただきます。

ということで、読者相互間のPRやビジネス交流支援は、今後も続けていきたいと思っております。

少しでもお役に立てればと思いますので、情報の提供など、よろしくお願いいたします。

■セミナー再案内

先月号で、弊社セミナーのご案内をいたしました。現在、**申し込みがまだ20名弱です。会場は50名入れますので、まだまだ参加可能です。**前回の案内が、GWをはさんでしまったので、忘れられている方も多いのでは...?是非、来ていただければ嬉しいです。

セミナーは2部構成に分かれています。**第1部は私で、会社の資金調達・運用について**お話しします。最近非常に感じるのは、会社が成長していくためには、やはり資金が必要である、ということです。

当たり前のことなのですが、バブル崩壊後無借金経営が持てはやされ、「借入金は悪いこと」になってしまっているような気がします。もちろん、借入金なしで、十分成長していける会社であれば、それに越したことはないと思います。ただ、せつかく成長できるチャンスがあるのに、借入れを恐れるがために、そのチャンスを活かすことができていないとしたら...やはり、経営者としてはどうなのかな？ という気がします。何度か書いたと思いますが、借入金はレバレッジです。自分のお金だけで動かない事業は、他人のお金を活用させてもらって動かす。いわゆる「てこ」の原理を活用するということですね。そんな借入金も含めた資金調達的手法、さらに会社の財務戦略というのは、どのように考えたらいいのか、活用するのか、具体的な話をしていきます。

第2部は、個人の「資産形成」の話です。LPLのカリスマ講師鈴木氏が来てくれます。ある人から「あまり運用する資産はないので、役に立たないので？」と聞かれたのですが、それは勘違いです。今、資産はないけど、たとえば「60歳までに1億円を作りたい。」というような人も対象になります。毎月コツコツと継続することにより、**①時間の力・複利の力 ②世界分散の力 ③プロの力** を使って「**資産を形成する方法**」を伝授します。私がやって、実証している(まだ道半ばですが)からこそ、ご推薦します。

それでは、セミナーのお申し込み、お待ちしております。終わってから懇親会・交流会もやりましょう。

また、7月以降も主催セミナーをやっていきます。7月に予定しているのは、「**個人情報保護法・セミナー&ディスカッション**」。関心のある会社の方、少人数規模でやりたいと思っています。これは、以前に同封しました、(株)バルクさんをお願いしています。バ

ルクさんは、個人情報、プライバシーマーク関連の指導では、日本でも有数の会社です。

さらに9月は、半世紀ぶりの商法改正が来年に迫り「**会社法改正に伴い、中小企業が考えるべきこと**」について、やります。これは私がやります。現在会社法の改正は、衆議院を通過し、参議院にかかっています。ホリエ몬の影響で若干の軌道修正はありましたが、ほぼ内容的には固まっています。

9月までにバッチリ研究しておきますので、その成果を皆様にお伝えしたいと思います。今後は、会社の実体に合わせ、また経営者の選択により、会社の形態を9つのバリエーションの中から選んでいくことができます。ですから、どういう観点で会社組織を作っていくか、経営者が勉強していく必要があるわけですね。会社法の改正については、その抜粋を付録でつけておきます。

皆様、一緒に勉強しましょう。もちろん、会社を良くして、皆様の目標を達成するために！

■売上2億円の会社を10億円にするには？

売上10億円というのは、実は弊社がターゲットにしたいお客様なんですね。10億円規模の会社というのは、なかなかできないものです。社長が1人で頑張れる規模ではないですから、組織やしきみを作っていくかないといけません。言ってみればやるのがたくさんあって、関与のしがいがあるんですね。会計を受けるにしても、会計事務所丸投げではできる規模ではないですし、社内でやるにしても他部門の連携とかシステムの使い方とか、いろいろと工夫をしないといけません。また、伸びている会社が多いですから、結果がすぐ出てくるのでやっていて楽しい

ですね。もちろん、10億円以下の会社でも、10億円あるいはそれ以上目指していこうという「成長意欲」のある会社を支援しています。

そこで、2億円の会社を10億円にするには、ということで、いい本が出ています。

その前に、なぜ5億円や8億円ではなく「2億円から」とつけているか、わかりますか？ これは前にも書いたのですが、「1, 3, 10の法則」というのがあって、それぞれを超えるのに壁があるから。すなわち、2億円台から3億円を超えるには壁がある、その壁を超えてしまえば、一気に10億円まではいける、ということです。売上が2億円台で、いたりきたりしている会社の方、いませんか？ 当社のクライアントで今思い出すだけでも何社かありますね。そういう会社の方を含め、今踊り場にある会社の方、是非次の

本を読んでみてください。



「売上2億円の会社を
10億円にする方法」

著者：五十棲 剛史

出版社：ダイヤモンド社

価格：1,500円(+税)

初版：2005/3/10

売上2億円の会社を、10億円にするのに、一番のネックは何だかわかりますか？

そう、「社長そのもの」です... 正確には、「社長の考え方・行動」です。売上2億円の会社は、社員が何人かいても、社長が1人で奮闘している会社、著者の言葉によると「劇で言えば、1人芝居」あるいは「超・優秀な個人事業主」です。10億円の会社にするためには、「1人芝居」から「劇団」になっていく、社長の役割は、「役者」から「演出家・劇作家」になっていく、必要があります。自分が自ら動いていたのでは、とてもとても10億の会社にはならない、ということで

す。皆が動けるしくみを作って、それを組織に落とし、教育していく必要がある。

著者の言葉によると、まずは「10億円企業の設計図」を詳細に描くこと、が大事ということです。

著者の五十棲氏は、船井総研の超売れっ子コンサルタントです。そのコンサルティングを始める時に、「ウチは、10億円企業になります。」と言われた経営者に、まず最初に「分かりました。それでは今日から現場には一切出ないでください。」と言うそうです。

この言葉に、ほとんどの経営者は絶句するそうです。でも、これができないと、10億円はおろか3億円の壁も突破できないと...

あなたの会社はどうですか？ 現状は営業にも、実務作業にも社長が入ってしまっていて、とても社長が抜けたら回っていかない、のかも知れませんね。**「でも、そういう状態だからこそ、現場に出てはいけない。」**と五十棲氏は言い切っています。それが、10億円企業を目指そうという決断なのでしょう。決断する時というのは、何か象徴的なこと、すなわち、「**それをやると決めなければ、普通ではできないこと**」を行動に移さないと、本当の意味で腹から決断したとは言えないのではないのでしょうか？これはあくまで私見ですが。

そして、現場に出ないと決めた時から社長の仕事はまったく変わってきます。自分が現場に出ない⇒お客様の相手を直接しない⇒それでも社員たちだけで仕事が受注できて、かつ回っていく。そういう状態にしていくのです。それが「10億円企業の設計図」です。

この本には、その設計図の作り方の要点が書いてあります。確かにこれだけのことをやっていけば、10億円の会社はできそうだな、と思われるものばかりです。内容は是非、お読みいただければと思います。ちなみに、10億円、10億円と言っていますが、

10億円を超えている企業でも、実はその設計図ができていない会社は、ずい分ありそうです。一概に10億円と言っても、業種によって会社の規模や社員数なども違ってきますからね。仕入が多かったり、1つ1つが高いものであったり、会社を通過するだけの売上があったりする場合は、売上が10億円を超えていても、規模的にはもっと小さい会社であることもあります。逆の場合(売上は少ないが、規模は大きい)もあります。

あくまでイメージですが、粗利が50%位であれば、10億円は10億円のまま、25%位であれば10億円を20億円と読み替える。逆に粗利が100%に近ければ、10億円を5億円と読み替えてもいいかも知れません。

いずれにしても、売上がある線を超えられない、という会社は、読んでみて価値のある本ではないかと思えます。

■文章を書くのは、自分の能力を

拡大する行為

上の言葉は、「頭がいい人、悪い人の話し方」などベストセラーを書いている樋口先生の言葉です。

私もこのニュースレターやメルマガ、雑誌などいろいろ書いていますので、思わず「そうかあ〜！」と、とても感動した言葉です。樋口先生曰く「ありのままの自分を出せと、よく言うけど、ありのままの自分なんてない。自分というのは不確定なものであって、それを日々自分で作っていかざるを得ないので、こういう自分でありたい、と思いながら、だんだんとそれを作り上げていくのが人間の生き方だと思う。文章も同じで、よりなりたい自分を作っていくために書いていくものだ。」とおっしゃっています。確かに書くことによ

て少しずつ自分のものになっているような気がしますし、知識的なものは書くことによって覚えていきます。書くことによって、ずい分回りの世界も変わってきたような気がします。これは、是非、皆様にもお奨めします。日記でもメモでも、詩でも、いいですね。最近ではブログなんかもありますし。道具はいろいろあります。

また、考えることはとても重要ですね。先ほど、社長は現場に出ない、というようなことを書きましたが、では何をするのかというと、**考えること**です。10億円企業の設計図を一生懸命考えることです。でも、考えること、集中して深く考えること、脳ミソに汗をかくこと、というのは思ったより難しいことです。現場に行き行って体を動かしていた方が余程楽です。以前、数百億の会社を作った社長とお話した時に、「俺はなまけものだから、楽したいから、できるだけ自分がかかわらなくてもいいように仕組み作ってんだよ。」と言っていました。多分楽じゃないでしょうね。「社長室に閉じこもって社長は楽でいいよな。」と思っている人がいたら、それは大いなる誤解ですね。頭の中でウンウン唸っているはずですよ... (笑) 松井証券の松井社長曰く「社長の仕事は、社長室で座禅をして考えること。」と言っています。

あなたは考える時間を取っていますか？それもとことん考える時間を。社長であればこそ、この考える時間というのは、もの凄い付加価値が高いはず。是非、意識してみてください。

最後までお読みいただき、ありがとうございます。

●ご意見、ご感想、ご質問は、下記まで。

東京メトロポリタン税理士法人 <http://www.tm-tax.com>

株式会社クイック経理 <http://www.quick-a.co.jp>

発行人: 代表/税理士 北岡修一 kitaoka@tmcg.co.jp

〒163-1304 新宿アイランドタワー4F 私書箱1653

TEL: 03-3345-8991 FAX: 03-3345-8992