

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＞

- 京セラ会計学セミナーの報告
- 部門別採算や本当の利益を把握するには？
- 来年2/1賀詞交歓会をやります！！
- 書籍 シンクロシティの法則「顧客は追いかけるな！」紹介
- 付録: 自己資本比率向上マニュアル、M&Aセミナーご案内他

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)クック經理

代表／税理士 北岡 修一

業績を良くする秘訣：小さな単位で採算をみる！

お元氣様です。税理士の北岡修一です。

今週末は、2日連続セミナーでした。木曜日は、こちらが話す方。そして金曜日は、受ける方です。実は、この2つのセミナー、結構言っていることが似通っていたのでビックリ！私のセミナーは、「**実践！社長の財務－財務アプローチで強い会社・儲かる会社を作る**」です。メルマガのタイトルと同じタイトルにしました。2年前の6月に、大勢(あの時は何と100人以上！)の皆様が集まってもらった、あのセミナーの内容をブラッシュアップしたものです。今回は30人弱の皆様にお集まりいただき、「社長の財務」の考え方をお話しました。メルマガから来ていただいたお客様がとても多かったようで、新鮮な感じでしたね。本当に、ありがとうございます。

そして、金曜日は以前から聞きたかった「**京セラ会計学**」のセミナーです。京セラの監査役でもある田村繁和氏らから講義を受けました。その内容が、前日私が話したことと、結構同じことを言うんですね。感激しました！私が稲盛氏の本を読んでいるから、ということもありますが、あまり本に書いていないようなことも、「あっ、同じこと言ってる！」と非常に嬉しくなりましたね。私の言ってることも、きっと間違っていなかったんだなと、安心した次第です。その1つが冒頭に掲げた「小さな単位で採算をみる」ということです。

■部門別採算＋責任が重要！

会社の業績を良くするには、社長だけが頑張っても限界があります。当然、それぞれの業務を担っている社員全員が自分の役割以上のことをしていかなないと、全体として会社の業績は上がっていきません。

そこで、それぞれの社員がやっていることが、数字でわかる、見えるようにしていく必要があります。それが部門別採算ですね。この部門別をどのようにとるか、ということが重要になってきます。京セラの場合は、これが有名な「アメーバ経営」です。アメーバのように柔軟で小さい組織で、1つ1つが中小企業のように経営をしていく、その集合体が会社であるわけです。(ちなみに先週、稲盛和夫氏「アメーバ経営」という本が出ました。当然、私も買いました。そのやり方がかなり詳しく書いてあります。ご参考まで。日本経済新聞社より。1,500円＋税)

この部門別採算については、各部門の責任者を明確に定め、その責任者およびチームメンバーが、意識できる部門別採算を作ることが重要です。その上で、責任者に経営者意識を徹底的に叩き込んでいく、ということです。ただ、いくら作れば良いといっても、経理や会計事務所が勝手に作ったものであれば、現場はあまり意識することができません。だから、京

セラではこの部門別採算は、現場が作るといいます。現場が自分で、業績を把握した上で、翌月の計画も自分で考えて経営会議で発表していくのです。面白いのは、京セラでは、前月の実績については2分、今月以降将来のことについて8分、の割合で発表するそうです。全員で明日を語る事が重要だ、というお話を聞きました。救済買収した京セラ三田もこの手法(小さい単位にするー責任者を明確にするー全員が明日を語る)だけで再建したということです。したがって、社内のすべての部門について、採算を計算できる仕組みをつくること(社内取引などのルールも)が、大事です。私が考えていた以上に、部門別採算の重要性は高いんだ！ということがよくわかりました。

■本当の利益を実感する！

もう1つ。京セラ会計学で特徴的なのが、本当の利益を見る、ということです。

次の例を見てください。

<一般の会計>

| | |
|-------------|--------|
| 売上高 | 10,000 |
| 月初在庫 | 2,000 |
| 当月仕入 | 8,000 |
| 月末在庫 ▲4,000 | |
| 売上原価 | 6,000 |
| 粗利益 | 4,000 |
| 経費 | 3,000 |
| 当月利益 | 1,000 |

<京セラ会計学>

| | |
|--------------|--------------|
| 売上高 | 10,000 |
| <u>当月仕入</u> | <u>8,000</u> |
| 粗利益 | 2,000 |
| <u>経費</u> | <u>3,000</u> |
| 本当の利益 ▲1,000 | |
| 在庫の増 +2,000. | |
| (月末在庫-月初在庫) | |
| 会計利益 | 1,000 |



左右の違いがおわかりでしょうか？

すなわち、京セラ会計学では、在庫は考慮しないところで、本当の利益を見るのです。一度仕入れた

ものは、販売しない限り、キャッシュにはなりません。販売して初めて利益になるのです。いわゆるキャッシュフロー経営をやっている、ということなのです。

会計の世界では、左側が原則です。在庫があれば、その分は仕入れから控除します。すなわち、利益になるのです。したがって、**キャッシュベースで計算した利益は赤字であるにもかかわらず、当月利益はありと、安心してしまふのです。**

経理や会計人から見たら、「そんなのは、会計原則からするとおかしい。」というかも知れませんが、経営者が見る会計は、本来右側の見方をしておかないといけない、ということです。たとえ、在庫を増やす理由があっても、本当の利益を赤字にだけはいけない、ということなのです。厳しいですね。でも、厳しい数字を見て、それでも絶対赤字にしない、黒字になるような経営を続けていったらどうでしょう？本当に強い会社になっていくと思います。まさに、会計を使いながら、社員を教育していく経営でもありますね。

実は、当社のお客様の中にも、そういう会社がありました。店舗をたくさん展開している小売業ですが、評価の時に在庫を考慮していないのです。当初、私はおかしい、と、在庫を入れなくていいんですか？というお話をしましたが、一旦仕入れた在庫は売れなければそれで終わりだから、仕入れた時に経費でいいと、そういうお話でした。もちろん、決算・申告では在庫を計上していましたが、当時、半分納得できなかったですね。でも、今回京セラの話聞き、なるほど、やはりそういうことだったかと、改めて当社のお客様も見直しました。(読んでたらすみません！)

さすがにそういう考えをしているだけあって、そのお客様も、店舗をどんどん増やして成長をしています。会社を発展させる経営者というのは、そういうものなんだと、つくづく思った次第です。

■無料相談会のお知らせ

まだまだ、京セラ会計学、お伝えしたいことがたくさんありますが、とても伝え切れません。是非、先ほどの「アメーバ経営」の本などもご参照ください。

今後、この「京セラ会計学」で学んだことや、拙著「ココまでできる儲かる会計」そして「実践！社長の財務」のメルマガやセミナーでお話していることなどを整理して、**財務から会社を良くしていく具体的なプログラム**を作っていこうと考えております。

皆様とのお仕事なども通して、おかげ様でいろいろなノウハウが貯まってまいりましたので、これを一貫した形にしたいと思っています。徐々にではありますが、作りつつありますので、たとえば次のような方がいらっしやいましたら、同封の無料相談会などに一度お出でください。とりあえず、10月から12月まで毎月2日間、無料相談会を行なっております。

- 経営者として、数字に強くなりたい。
- 利益があり、お金もある会社にしていきたい。
- 資金繰りに対する不安をなくしたい。
- 経営管理の仕組みをきちんと作りたい。
- 部門別採算のやり方などを知りたい。
- 社員にも数値等、経営者意識を持たせたい。
- 財務内容全般を見直したい...

等々、どんなご相談でも構いません。

ともに考え、成長していける仕事をできればと思っています。この無料相談会は、できる限り北岡が対応させていただきます。また、財務から会社を良くしていくコンサルティングなども、私が中心で行なっています。是非、お声がけしていただければありがたいです。ということで、多少宣伝じみてしまいましたが、この分野を私の使命と考えやっっていく所存ですので、何卒よろしく願い申し上げます。

■賀詞交歓会をやります！！

賀詞交歓会って、いつのこと...?と思われるかもしれませんが、もちろん来年のことです。実は、当社では初めて賀詞交歓会をやります。たかが、賀詞交歓会と言わないでください。当社社員、スタッフ全員で、日頃お世話になっているお客様、経営者の皆様をおもてなししようという計画を立てております。既に日程は、2007年2月1日(木)、場所はセンチュリーハイアットで押さえてしまいました。人数は100人~200人と、大丈夫かな...と思いつつ押さえてしまいました。だから、こんなに早くからご案内しています。社内でも委員会を作って、動き出しています。もし、来ていただけるという方は、是非スケジュールに入れておいてください。正式なご案内はもっと後にしますが、「来られるよ」なんていう方はご連絡いただけると嬉しいですね(気が早いですが...笑)。

ところで、内容は何かというと、1時間ちょっとは、セミナーをやろうと思います。内容は未定ですが、時節柄、平成19年度税制改正速報—カンタン解説とか、先ほどからの「会計から会社を良くする話」なんかもいいかも知れません。(ただ、これは毎月やりますが)。さらに、懇親会では交流会をやります。あらかじめ皆様の会社の特徴や、どういう方を相互にご紹介したらお役に立てるか、などを皆で考えておきます。是非、皆様のビジネスのお役に立つことを願っています。様々な分野や集まりで知り合った方に来ていただけると思いますので、いろいろご紹介ができると思います。懇親会でのイベント的なことは、これから考えていきます。今後毎年、こういうことをやろうと思っていますので、今回は初回ということで、ちょっと意気込んでご案内してしまった次第です。是非とも、お楽しみに&よろしく願いします。

■完璧な顧客と取引しよう！

今月は、なかなか面白い本を読みました。

次の本です。



48時間で顧客が集まる
シンクロシティの法則

「顧客は追いかけるな！」

ジャンストリンガー・ステーシーホール著

出版社:ダイヤモンド社

価格:1,680円 2006年9月14日

この本は分野でいえばマーケティングの本なのですが、今までのマーケティングとは、まったく違った考えの本です。すなわち、今までのマーケティングは、「市場で勝つためのマーケティング戦略」が中心です。そこでは、敵を打ち負かして、売上を上げていくことが基本的な行動指針になります。ところが、この本は、終わりのない不毛な競争などはせずに、自分にとって**「完璧な顧客」**にフォーカスした**ビジネスへの転換**を提唱している本です。「完璧な顧客」=自分・自社と価値観がピッタリと合っている顧客のことをいいます。そういう顧客とだけ取引するようになれば、経営者はもっと収益を上げることができるし、もっと幸せになれる、ということです。

そんな顧客はあるのか、と思うかもしれませんが、必ずあるはずですよ。御社の提供したいことと、お客様の求めていることがピッタリ一致する、お客様の考えや取っている行動が、あなたにとってとても望ましい、そういう顧客は何件あるいは何人かあるはずですよ。そういう顧客と取引すると、最高に気持ちが高く、ワクワクした気持ちになるものです。その気持ちの良さが、さらに多くの人を集め、成功を呼び込む力になるということです。この良い状態を作ることができると、「シンクロシティ」(意味のある偶然の一致)が、

次々に起きてくる状態になります。前向きな気持ちの時は、良い偶然が重なったりすることがありますよね？あることを知りたいと思ったときに、偶然誰かからその情報もたらされる、とか、偶然最適な人が目の前に現れるとか... 誰しも何回かは過去にあったと思います。それがシンクロシティです。

この本では、このような偶然を意識的に起こすにはどうしたら良いのかが書いてあります。よく成功法則で、「思いは実現する」ということが書いてある本が多いですが、それに似ています。ただ、この本は、「完璧な顧客」に出会うためのシンクロシティに焦点をあて、そのための方法を具体的に書いています。私も、その方法をちょっと始めています。正直、昨日からですので、48時間後という休み明けですね、何かが起こることを楽しみにしています。どんなことなのかは、是非本を読んでみてください。効果があるかどうかはわかりませんが、なかったとしても1,680円ですからね。本は安い投資だと思います。

その方法の1部だけ紹介しておきます。

「完璧な顧客」を引き寄せるための4つの質問です。

1. あなたにとって**「完璧な顧客」**の特徴とは？
2. **「完璧な顧客」**を**動機づけるものは何か？**
3. **「完璧な顧客」**から**期待されたいことは？**
4. **「完璧な顧客」**をもっと引き寄せるために何を**改善したらよいか？**

是非、考えてみてください。

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