

# 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＞

- 設立してうまくいく会社…十分な利益が確保できる構造か？
- こういう会社なら良くなるはずはない
- 書籍紹介「成功と勇気の『泉』」
- 気を抜いたとたん落ちていく
- 組織力強化！無料セミナーシリーズ、「減価償却対策」セミナーのご案内

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)クイック経理

代表／税理士 北岡 修一

## こういう会社なら「良くなるはずがない」という会社とは？

こんにちは。税理士の北岡修一です。

今日は9月30日。急に昨日から肌寒くなり、一気に秋になってきたような気がします。寒暖の差で風邪などをひかないように、是非皆様もお体には十分ご自愛ください。

ということで、今月もよろしく願いいたします。

### ■利益を十分に確保できるか？

先月は、起業して会社を順調に成長させるには、まずは小さくてもいいから売上を上げ、それを「**つないでいく**」ことが大事だ、という話をしました。

今月は、それに1つ付け加えたいことがあります。根本的なことなのですが、言い忘れていました。

それは、そもそも取り組もうとしているビジネスは、**十分な利益（粗利）を上げることができるのか？**ということです。

希望に燃えて新たに会社を作り、こんなに良い商品、サービスなんだから、絶対に世の中に広めてやる、という思いだけが先行してしまうことがあります。

その思いがなければ、ビジネスは成功しないものですが、現実的にはビジネスとしての採算性が伴っているか、は非常に重要なことです。理念や思いは大事ですが、いくら頑張っても、いくらお客様が増え

ても、到底採算ベースには乗らない、というビジネスでは長続きはしません。弊社が過去にかかわった顧問先の中でも、特に人手を多く使うビジネス、社会福祉的なビジネスなどは、なかなか採算性が合ってきません。ビジネスの理念が高邁なだけに、逆に利益を追求していくことに遠慮というブレーキがかかってしまう面があるのかと思います。

しかし、国や地方の援助をあてにせず、私企業としてビジネスをしていくのであれば、やはり採算性、利益を上げることは必須のことです。**十分な利益を上げて、事業を継続していくことが、会社の使命であり、お客様に対する最大のサービス**だと思ふのです。

この十分な利益（粗利）を確保する、ということは、もちろん新設会社に限ったことではありません。人手を多く使う会社や、社会福祉的な事業に限った話でもありません。すべての、事業、会社に言えることです。果たして御社の場合は、十分な粗利を確保することができているでしょうか？

今の社員でサービスの質を落とさずに目一杯売上を上げた時に、想定される粗利益は経費を引いても十分に利益を上げられる水準にあるでしょうか？この場合の十分な利益とは、**経常利益率で10%以上**と考えてください。10%以上の経常利益率を上げ

られる粗利が確保できていなければ、御社のビジネスの仕組みとしては、まだ不十分である、というように考えてください。もちろん、経常利益率 10%以上ということは、粗利の問題だけではなく、経費をいかに少なくするか、という問題もあります。まずは、ビジネスモデル(ビジネス構造)として成り立っているか、ということは会社経営をする上での基盤なのです。

せつかく社長をはじめ社員の皆様方が、誰にも負けない努力をして事業を行っても、構造的に利益が出ないのであれば、本当にむなしい努力になってしまいます。皆が努力をすれば、必ず利益が出る、という仕組みを作るのは、社長の最大の責務だと思います。

日常の業務をやりつつも、環境は日々変化していきますので、ビジネス構造の見直しは常に考えていかなければいけないことですね。**努力したら、それに**  
**応じて儲かる会社を是非作っていきましょう。**

## ■ こういう会社なら良くなるはずはない！

会社が良くなるかどうかは、ひとえに社長にかかっていると思います。社長がどのような考えを持ち、どのような言動をしているのか、それによって会社の成功・発展の成否がかかっていると言ってもいいでしょう。事業には様々な要因がありますが、すべてはその根本は社長の考えにあるからです。大企業であれば社長だけの力ではないのかも知れませんが、中小企業では 100%社長といってもいいのではないのでしょうか？(そんなことは以前のニュースレターにも書きました。相当前ですが)

ですから、社長の考えること、言動は非常に重要です。

私の愛読書とも言うべき、稲盛和夫氏著「心を高める、経営を伸ばす」には、社長として人間として、いかに心を高めるか、ということが書いてあります。

**心を高めることと経営を伸ばすことは、パラレルである**とも稲盛氏は言い切っております。そしてそのような事例が、稲盛氏が塾長をつとめる[盛和塾]ではたくさん生まれています。

先日、その[盛和塾]の全国大会に行ってきました。2日間に渡って9人もの塾生が自社の経営体験発表をし、本当に感動の嵐でした。皆さん不遇な環境の中からも凄いの努力をし、立派な会社に育て上げられた方々です。共通しているのは、「理念を貫く」ことであり、「心を高める、磨く」ことです。稲盛氏の教えを実行してきた社長、稲盛氏の教えは知らなかったけれども、あとで稲盛氏の著書に触れ、やってきたことが間違いなかったとさらに盛和塾で勉強されている社長、すばらしい社長ばかりでした。そういう場に参加できただけでも幸せです。

では、社長はどのような考え方、言動をしていけば良いのか？

まずは、**自分の私利私欲で経営をしない**、ということですね。できるだけ私心を捨て、会社のため、社員のため、お客様のため、そして世のため人のために経営をしていく、この心構えが一番大事なのではないかと思います。自分で創業した会社であれば、いくらでも自分の好きなようにできますから、これをいかに抑えていくか、自制していくかということですね。そして、**自分の会社の目的とか使命に純粋になること**です。純粋な気持ちでそれを追求していく。弊社であれば「会計を通じてお客様の成長・発展に貢献すること」です。また、「社員の物心両面の幸せを追求すること」です。これを心をきれいにし、日々追い求めていくことです。おそらく皆様の会社にも、目的・理念・使命というものがあると思いますので、それを今

一度明確にしてみてください。

そして、社長は経営を公明正大にやるべきです。私どもの立場からは、会社の数字は是非、社員にも公開して欲しいと思います。いきなりすべてを公開しなくても、順を追ってでも構いません。会社の経営がどのようになっているかを社員に公開することは、大変大きな意義があると思います。社員の意識、モチベーションが変わってきます。責任感も出てきます。自分たちのやった仕事の結果がどうなのか、それを知らされるか知らされないかは、仕事に対するやる気と大きな差がつくことは、容易に想像できると思います。社長自身、自分がその立場だったら... 数字も知らされないなんて、余程信頼されていないか、単なる手足としか思っていないんだな、と思うことでしょう。そして、社員に数字を公開するということは、**社長自身が様を正さないといけない**、ということです。社員に説明のつかない経費は、計上してはいけません。どこまで経費でいいのか、私どもに聞かれることもあります。これは正直、社長の心の中で決めていただきたい、と思います。これが会社に必要な経費か、そうでないかは、顧問税理士よりも社長自身が一番良く知っているはず。自身の良心で判断していただきたい、というのが私どもの思いです。

このような考えの元、**社員の皆が良くなるように、お客様も良くなるように、かかわりあう皆様が良くなるように**、常にこう思っている社長の会社が、**良くならないはずはない**、と思うのです。

良い思い、良い行動は、良い結果に結びつく。これは 100%間違いなくそうなる、そうです。それが自然の法則であり、宇宙の法則であると、次に紹介する本に書かれています。

なかなか 100%純粋に、心をきれいにしていくことは難しいかも知れませんが、**そうなるように努力していくことが大事**なのだと思います。

## ■書籍紹介「成功と勇気の『泉』」

前述した[盛和塾]全国大会で、稲盛塾長が最後に講話をしてくださったのですが、その中でお話いただいたジェームズ・アレンの本を偶然見つけたので、紹介します。



ジェームズ・アレンの

成功と勇気の「泉」

訳者：樋口 謙一郎

出版社：講談社

価格：1,200 円＋税

初版：2007 年 5 月 21 日

全国大会で稲盛塾長が仰っていたのは、健康管理には皆、気を遣うようになったが、「心の管理」があまりされていない、ということです。その中でジェームズ・アレンの言葉を紹介していただきました。次の文章とはまったく同じではなかったかも知れませんが、上記本からの抜粋です。

**「私たちの心は庭のようなものです。(中略) 庭師が庭を耕し、雑草を引き抜き、草花の種をまくように、私たちも自分の心の庭を手入れし、誤った、無益で不純な思いを取り払い、正しく、有益で純粋な思いの草花を植え、それを育み続けなければなりません。」**

心の庭は、ほっておくと雑草が生えてきてしまうものです。すなわち意識して手入れしていないと、不純な思い、利己的な思いで満たされてしまいます。常に意識して心をきれいにする、純粋な思い、利他の思いで満たすようにする。心は庭のようなものであるというのは、本当に言い得て妙であると思います。

この本は大変短い本で、すぐ読めてしまっていますが、とても示唆に富んだ本です。成功法則の原点とも言える本でしょうね。原文は 1902 年に発表されたものであるとのことですが、まったく古さは感じません。今

でも十分使える原則です。

冒頭に書かれているのは、「人はだれでも、心の中で考えているとおりの人間になる。」という金言です。したがって、何を心の中で考えるか、思うかは非常に重要なことです。「**思いを正しく選び、忠実にそれを実践すること**…」本書が言いたいことは、これに尽きるのでは、と思います。

これは稲盛塾長もいつも言っておられることです。私が大事にしているその言葉を紹介합니다。

**『「思い」というものは、実は大変大切なものなのです。人生は、その人の思った通りになっていきます。これはもう絶対です。このことを信じて疑ってはなりません。『気高く強く、ひと筋に』という思いを持つことです。』**

この「**気高く強く、ひと筋に**」これが、すばらしい言葉ですね。自分の思いは気高いものである。だからこそ、その思いを強く持続して、ひと筋に思い続けていくことができる。とても勇気が湧いてくる言葉だと思います。

そしてその思いを実現していくには、この本には次のように書いてあります。

**「自ら犠牲になることをいとわない人は、心に決めた目標を必ず達成します。」**

すなわち、心に思っただけでは本当に思ったことにはならず、それが言動に表れてこなければ本物ではないということです。心に強く思ったことは必ず言動に表れてきます。社長が率先垂範して、誰にも負けない努力をする、自己を改善する努力をする、そのような自己犠牲を払ってはじめて目標が達成される、ということです。いつまでも境遇のせいになっているようでは、目標の達成などおぼつきません。境遇は自分で作るもの、改善するもの、ということです。

是非、読んでみて損のない本だと思います。

## ■ 気を抜いたとたん落ちていく

先日、新聞を見ていて「森光子さんが87歳で新作に挑戦」という特集記事がありました。その中で、87歳になっても学ぶ姿勢を持ち続け、安住はしない、というようなことが載っていました。そしてその理由は、「**気を抜いたとたん落ちていった俳優を何人も見てきたから**」だということです。

これは、経営にもとてもよく当てはまるな、と思います。長年の苦勞のかいあって良い会社になってきたのに、社長が安心して遊んでしまう、公の対外活動ばかりに力をいれて社業をおろそかにしてしまう、驕り高ぶった態度が出てきてしまう、ことによって会社が傾いていってしまった例は数限りなくあります。

会社が傾かないまでも、社長がちょっと気を抜くと、余分な経費が増えたり、粗利率が悪くなったり、新規開拓がおろそかになったりします。中小企業などは特に、社長が中心ですから、社長の気の抜き具合はもろに業績に現れてきます。

本当に真剣に会社の数字を気にしているのは社長しかいないのです。ですから、社長はどんなに業績が良くなっても、月次の試算表とか数値データは、気を抜かずに細かく見ることをやって欲しいなと思います。

**中小企業こそ、社長が気を抜いたら、すぐに落ちていくことを、是非忘れないでください。**

ということで、今回も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](mailto: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