

経営支援ニュースレター

※※御社の成長発展に役立つ情報を、精魂込めて発信していきます！※※

Tokyo
Metropolitan
Consulting
Group



＜今月の主な内容＞

- 会計は、会社の「真実の姿」を見ることである
- そのためには、「正しい会計」を行なうことだ
- 会計に対する「意識を高める」ことが重要だ
- 顧問先紹介: ネクスト・アイズ株式会社
- 付録: 株式会社マングローブ今野社長セミナー他

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)クイック經理
代表 / 税理士 北岡 修一

「会計を良くする」とは、どういうことか？

こんにちは。税理士の北岡修一です。

先月から「TMスタッフ通信」を同封しましたが、いかがでしたでしょうか？皆だけ顔を出して、私だけ出さないのも申し訳ないので、上記のように登場してみました... (笑)。私も含め、なかなか皆恥ずかしがり屋が多いので、ギコチないところもあるかも知れませんが、スタッフ皆でお送りしていきますので、是非お読みいただければと思います。

また、弊社スタッフがお伺いした時は、何でも構いませんので、感想など言っていただけると嬉しいです！同封の返信用FAXなどでも、よろしければご感想、ご意見などお送りください。皆様の声を励みにして、これからも良い情報をお届けしていきたいと思っています。

それでは、今月もよろしくお願いたします。

■会計を良くすると、会社が良くなる！

この言葉は、当社のミッション(使命)の最初に書いてある言葉です。会計を良くすると、あるいは良くしようとすると、間違いなく、会社は良くなっていきます。会計を良くしていくプロセスが、会社を良くしてい

く、強くしていくのです。これは今まで様々な会社を見てきて、本当にそう思うのです。

これを、多くの中小企業に伝えていこう、実践してもらおう、というのが当社のミッションなのです。この話をすると、「またか...」と思う人もいるかも知れませんが、今日はもう少し簡単な話をしようと思います。すなわち、

「会計を良くするって、どういうことなの？」

ということについて、です。

これは、本当にある方からの単純な疑問です。

私たち専門家は、「会計を良くする」という言葉だけで、「大体わかるでしょう。」みたいに思っています。でも、確かに良く考えてみると、この言葉の中身はたくさんあるし、端的に説明するのは結構難しいんですね。そこで、簡単な説明にチャレンジです。

まず、「会計を良くする」ということを、ひと言で言ってしまうと、「**企業の真実の姿を見れるようにしていく**」プロセスのことです。

この真実の姿を見ることが、会計の目的なのです。決して、税務署や銀行に決算書を出すことが目的ではありませんね。

この真実の姿を見ることによって、初めて経営はスタートすると言ってもいいと思います。会社の本当

の状況がわからなければ、何をしたらいいのか、どのように改善していいか、わからないからです。

では、真実の姿を見れるようにするためには、どうしたらいいのでしょうか？ とても簡単な答えですが、それは、「**正しい会計を行なう**」ことです。

会社で起こったお金にまつわるできごとを、正しいやり方で、処理をしていくことです。ここでいう「正しい」とは、いわゆる会計基準や税法の規定に沿って処理することも含まれます。

ただし、それだけではダメです。基準や規定は、あくまで一般的なものであって、その会社にとって正しいとは、限らないからです。

その会社の実態を、唯一の真実として表す会計処理とは、どういうものだろうか、それを突き詰めて考え、それに基づき会計を行なっていくことが大事です。安易に会計基準を鵜呑みにしてはいけな、ということですね。

「会計を良くしていく」ということは、すなわち、「**正しい会計ができるようになる。**」ということなのです。

■意識が一番の問題だ！

さて、ここまでの説明を聞いて、「正しい会計をやるのは、当たり前じゃないか。そのために会計事務所にも見てもらっているし、指導してもらっている。うちはやっているよ。」と思うかも知れません。

しかし、**現実には「正しい会計」をやっている中小企業は、本当に少ない**と思います。会計事務所が入っていても、そう簡単に「正しい会計」はできないのです。

何故か？

それは、**会計に対する意識が低い**からです。会計を経営に活用して、会社を良くしていこう、という意識が低い、あるいは、ないからです。自分の会

社の「真実の姿」を見ようと思わない、見るのが怖いと思っているからです。会計は、税務申告や借入金をするためにできればいい、と思っているからです。

そして問題なのは、会計に対する意識が低いのは、中小企業の経営者だけでなく、**会計事務所も実は決して意識が高いとは言えない**のです。これは結構、爆弾発言(笑)かもしれませんが、経営者の皆様も実は、うすうす気がついているのではないのでしょうか？ 会計事務所は、税務申告ばかりで、それさえ乗り切れればいい、会計を活用して企業を良くしてあげよう、なんて本気で思っているところは少ないのではないかと思います。(では、うちはどうなのかというと、できているかどうかは皆様の判断にお任せして、少なくともそのようなことを目指していこうと、昨年からはミッションを掲げ、努力中です...)

話が少し横道にそれてしまいましたが、まずは経営者が、会計に対してもっともっと意識を高めてもらうことが一番です。会計を経営の中枢に置こう、飛行機の操縦士の計器が示す数字と同じように会計数値を考え、その数字を見て経営の舵をとっていこうと思うことです。

そうすると、まずは月次の数字を早く見たくになります。しかも正しい数字、真実の数字を見たくになります。また、経営判断ができるように、部門別とか商品別とか、細かく数字を見たくになります。そのようになって初めて、ではどのような会計処理をしたらそれが見れるようになるのか、を考えていくことになります。それが会計を良くしていくプロセスなのです。

■数字は決して操作できないもの

中小企業の会計において、最も問題なのは、**公私混同があること**です。特にオーナー経営者は、自分が作った会社ですから、会社のお金も自分

のもの、という意識が強いですね。当然、何かあれば責任はすべて負うわけですし、自宅も担保に入っていたりしますから、その気持ちもわかります。

しかし、この公私混同がある限り、社員に大手をふるって、**数字を公開することができない**のではないのでしょうか？数字が悪くて社員を叱咤激励する時も、本気で話せないし、**迫力が出てこない**のです。また、数字を真剣に追求する上においても、この公私混同部分が聖域になってしまうと、会社あげての**本気の改善はとてできなくなってしまう**。

ここでは、何が公私混同とは言っていないですが、それは**経営者自身が一番わかっている**と思います。自分で公私混同と思うものが、公私混同です。これは経営者のレベルによっても変わってくるものです。この公私混同を、できる限りゼロに近づけること、これを是非、意識してやって欲しいですね。

そして、もう1つ大事なこと。それは、**数字は決して操作できないもの、作れるものではないことを100%認識すること**です。伸びない会社の経営者は、決算数字はいくらでも調整できるものと思っています。いくら業績が悪くても、決算はちょっとの黒字にしようと思っていますし、現実そのように私どもにも言ってきます。逆に利益が出ていても、決算ではそこそこの利益になるように調整してしまいます。決算でいくらでも数字が調整できているから、月次など真剣に見ていないと思います。帳尻合わせでやっているのであれば、当然、会社が伸びていくわけがありません。このような操作をする、できている経営者が多いのは、本当に残念です。

ありのままの数字を出し、それを受け入れる。その覚悟を決めて経営をして欲しいと思います。赤字になった時などは、銀行から借りられなくなる可能性もあるかも知れませんが、粉飾をする位なら、

借りないで何とか経営する方法を考えるべきです。粉飾はあとで何倍にもなって、反動が押し寄せてきますから... **不正なことをするくらいであれば、会社を潰してしまった方がいい**、と思うくらいでないといけないと思います。(最近の偽装問題もまったく同じだと思います)

■小さい会社が節税すると、いつまで経っても小さいまま...

粉飾の逆の節税もそうです。たとえば、期末になると売上を立てないで翌期にまわす、などをやる会社があります。税金のためだけに、そういうことをやるというのは、会社の勢いを失ってしまうこととなります。また、合法だからと節税ばかりしていると、**いつまで経っても小さい会社は、小さい会社のまま**です。税金を払って内部留保を残してこそ、会社は成長していくのに、それを自ら拒否してしまっているのです。決して節税は悪くないのですが、税金を払いたくない意識があまりに強く、それが主になってしまうと会社の成長は止まってしまうということです。必要最小限の節税をしたら、後は会社の成長発展に意識を向けて欲しいですね。

以上、大変長くなってしまいましたが、「会計を良くする」とは、どういうことか、について書いてきました。生真面目すぎる話かもしれませんが、いつも話す京セラにしろ、つい先日話を聞いて感動したセコムにしろ、この「**正しさ**」を追求してきたからこそ、あそこまでの会社に成長したのだと思います。

そのためにも、**まずは「会計」から正しさを追求していく**こと、これが会社が良くなる、成長していく一番の近道だと思っています。

■画期的！家づくり仲介システム

今月の顧問先紹介は、ネクスト・アイズ株式会社さんです。



北岡(左)と小野社長(右)

- 会社名:ネクスト・アイズ株式会社
- 最寄駅:「麻布十番駅」徒歩1分
- 業 種:家づくりコンサルタント
- 社員数:8人
- 代表者:代表取締役 小野 信一
- TEL:03-5574-7324

ネクスト・アイズさんには、3年前の設立から関わっているのですが、今ちょうど初動期を終えて、これから大きく飛び立とうとしている会社です。

ネクスト・アイズさんがやっているのは、日本でも初めての「家づくりコンサルタント」をビジネスとしてやろう、ということです。これは同社の小野社長の強い理念からきています。たとえば、不動産の売買においては、資格を持った仲介業者がお客様の代理で仲介を行なうシステムが確立しています。それに引き換え、家づくりには間に立つ人がいない、お客様と工務店、お客様とハウスメーカーという構図になってしまいます。そこで、独立した第三者が間に入り、業者の選定から見積り、設計、施工のチェックまでを行ない、お客様に安心して家を建ててもらう。しかも業者からバックをもらうのではなく、お客様からきちんとコンサルタント料をいただく。それにより100%お客様の側に立てる、そのような「家づくりコンサルタント」のしくみを日本に導入しよう、という小野社長の理念でネクスト・アイズを設立したのです。

そのためにハウスネット・ギャラリーという家づくりにかかわる様々な業種(工務店、ハウスメーカー、建築家、建材会社、住設会社、建築設計事務所、保険、FP、法律家、そして税理士などなど)を組織化し、現在170社もの業者がここに集結しています。まさに3年間でインフラ作りをやってきたということです。

<http://www.hng.ne.jp/> この組織が年に1~2回「超・住宅フェア」というのを行ない、4,000名を超える集客をしているのですから、驚きです。

しかし、新しいものを世の中に認知させていくことは、本当に大変なことです。正直、ネクスト・アイズさんも「家づくりコンサルタント」がすんなり行っているわけではないのです。個人がコンサルタント料を払うというのは、日本ではなかなか難しいことなのです。

そこで、この3年間の試行錯誤を経て、新たなビジネスモデル「家づくり仲介システム」を、ネクスト・アイズさんが最近発表しました。これが結構大きな反響を呼んでいます。どのようなものかと言うと、**コンサルティングと保証**をセットにした仕組みです。コンサルティングは、ネクスト・アイズさんが今までやってきた「家づくりコンサルタント」です。それに3つの保証を付加しました。すなわち「**地盤保証**」、「**完成保証**」、そして「**瑕疵保証**」です。

詳しい説明は省略しますが、昨今の偽装問題や欠陥住宅問題などから、お客様を守ろうというものです。(<http://www.hng.ne.jp/hosyou.html> 参照)

これらをセットにして、建築費の3%の料金とする仕組みを作ったのです。しかも、この料金は建築費と共に、住宅ローンに組み込むことができますので、お客様からすると、とても安心でかつ費用負担も軽くなります。すばらしいシステムですね。是非、小野社長の理念の実現に向かって頑張ってください。

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

〒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