

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＞

- 稲盛和夫氏から教わった「経営のコツ」3つ
- 書籍紹介:「御社のTOPがダメな理由」藤本篤志著
- 顧問先紹介:株式会社アイビーエステート
- 付録: TMスタッフ通信・今さら聞けないQ&A
- TMBC6月例会「営業の本質理論」セミナー案内
- 会計をベースにした「高収益企業化」セミナー案内
- 2時間で体験できる「ビジネスコーチング」セミナー案内

東京メトロポリタン税理士法人

ティーエム・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



自社の社員を、自分に惚れさせられたら会社は伸びる！

皆様、こんにちは。税理士の北岡修一です。

5月は私ども会計事務所にとっては、最も充実(忙しい?)時期です。どうしてこう3月決算が多いのだらうと、いつも思ってしまう。(笑)

親会社の関係、業界の届出や横並びの関係など、理由があるところもありますが、特に3月決算にする理由のないところもありますね(3月決算の方、すみません)。株主総会対策(株主総会が集中するので、株主が出にくくなる...)などということも、上場企業では言われましたが、最近はある株主も少なくなってきましたし、株主軽視の会社は逆にたたかれています。

私たちから見ても、3月決算の会社に十分時間をとってあげられなかったり、スケジュールの調整が難しくなったりするデメリットがあります。常に言っていることですが、**私たちの仕事は会計・税務申告だけでなく、会社の成長発展をお手伝いすることだと思っています。**そのためにも、1年の総まとめである決算、そしてそれに向き合って、社長との反省会、次期への検討会など、じっくり時間を取りたいですね。たかが決算月、されど大事な決算月。是非、いつにするのが最も良いのか、今一度考えてみるのも良いかと思えます。

■「経営のコツ」は、3つのみ

このニュースレターでもよく話をする京セラ創業者、現名誉会長の稲盛和夫氏から、「経営のコツ」は3つだ、というお話を間接的に聞きました。盛和塾の世話人会でのお話だそうですが、私もとっても納得する素晴らしいお話です。門外不出?なのかも知れませんが、このニュースレターをお送りしている限られた皆様とは、是非、共有したいと思います。「」の部分が稲盛氏がお話したであろう概要です。

1. 自社の社員を、自分に惚れさせて、一体感を持たせることが大切

「会社は全社員のためにある。皆が安心して生活できるようにするために、そのためにはついてきて欲しい。皆が頑張るようになっていくのが原点。そのために自分を理解してもらって、惚れ込ませて、『あんたとなら、どんな苦勞でもやってもいい。』というような関係を作ることが大切。5人でも10人でもいる部下がトップについていく。力を合わせ心が通じる仲間を作ること。パートのおばちゃんまでが惚れているという関係。そして何でも言えるという関係が作れているかどうかということである。また、組織は団体戦な

ので、自分に惚れていない人が1人でもいたら、うまくいかない。そのような人がいたら、すぐに本音で話をして、どうしても分かり合えなかったらやめてもらう方がお互いのためである。これは腐ったみかんは、すぐに取り除かなければ、他のみかんも腐ってしまうのと同じ。」

これが一番目のコツです。コツというよりも、経営の原理原則なんだと思います。経営は1人ではできないもの。いろいろな人の力が結集されて始めて、事業が成り立っていきます。ですから経営者は、まずは同志を作ることなのですね。果たして私も含め、皆様も、まずはこれできているでしょうか...？同志というよりも、ヘタをすると対立し合う関係になっていることも多いものです。

社員に惚れてもらうためには、まず**経営者は公明正大でないといけない**と思います。昨今のミートホープや船場吉兆のように、経営者自ら偽装をするようでは、とても社員が惚れてくれるわけがないでしょう。仕方なく社員はやっていたのですが、内心は恐らく経営者を軽蔑していたのではないのでしょうか...？ まったく、経営の原理原則の反対をやっているわけです。

そして、**経営者は社員に夢やビジョン、ミッションを語らないといけない**ですね。経営者は内に秘めているだけではダメで、やはり社員に語らないといけないと思います。語らなければ伝わらないからです。この会社を将来はどうしたいのか、お客様や世の中にどんな価値を提供していくのか、どうやってお客様に喜んでもらうのか、そして、社員の皆にはどうなってもらいたいのか、など、皆の前であったり、個々に食事したり飲んだりする時であったり...今、私がいろいろと相談している方にも、そのように言われています。もっともっと語っていった方がいいよ、と。

2. 数字を見るのが大切

… **売上を最大限に、経費を最小限に**
「まず売上、月次の数字が出たら毎月の数字を見ることが大切。細かい切り口で、どこがどうなっているのか、一つ一つ分解する。なぜ、うまくいったのか、また、なぜ、うまくいっていないのか(予算、予実)。

また、**経費も徹底的に分解して、どうすればお金が最小でやれるか、これは経営者はもちろんであるが、社員皆で考え共有することが大切。また、課題や問題も対策を考える。そして、すぐに手を打つ。このように売上にしても経費にしても、うまくいっていないことを、社員に話をして納得してもらい、頑張ってやってもらうようお願いすることが必要。」**

これは、私どもの得意な分野ですね。稲盛氏のような大経営者に、このように言ってもらえると、私たちの仕事もとってもやりやすくなります。(笑)

これを理解してもらい、どのように月次をやっていくかというセミナーを、5月22日に**会計をベースにした「高収益企業化」セミナー**ということをやったのです。たくさんの方に来ていただき、ありがとうございます。この場を借りて御礼申し上げます。行けなくて残念！という方、大丈夫です。同封の案内のとおり、また7月に同じセミナーをやります。いや、今回のニュースレターの話も踏まえ、もっとグレードアップしてやります。今回の話でこれは、と思う方は、是非、来てください。

話が脱線しましたが、**経営をしていく上において数字は非常に大事です**。お金がなくなってしまう、どんなにすばらしい事業であっても、継続していくことができないからです。会社を継続していくためには、まずは、数字を見ておかなければならないのです。

よくあるのですが、とってもいい商品を販売したりとっても便利なサービスを提供している会社で、社長や社員も頑張っているのに、まったく儲からない、い

つも資金繰りが厳しい、というような会社があります。こういう会社は得てして、経営者が数字に弱くて、あるいは関心がなくて、まったく採算計算ができていないケースが多いのです。そもそも、売上と原価、固定費の関係が、まったくバランスが取れないのに、事業をやってしまっているのです。

たとえば、スタートの時に不確定要因があつてそれがわからなかった場合でも、**月次をしっかりと見ているれば、採算構造はわかってくるものです。**また、当初は採算の合うモデルだったはずなのに、ビジネス環境の変化により、採算が合わないモデルになってきている可能性もあるのです。そういったものも月次をやることによって、気づき、修正をしていかないといけないのです。

また、稲盛氏の話にあるように、売上や経費の状況を社員と共有して、経営者と社員全員が協力して、対策をとっていかなければならないのです。会社の**数字を社員に公開する、しない、などと言っている場合ではない**ですよ。会社を良くしていきたいのだったら数字はオープンにしないと、とてもできない、ということです。

そして、それをやるために、中小企業にとって重要なのは、**経営者は公私混同をしないこと**、です。公私混同をしていたら、とても社員には公開できませんよね？公私混同が見えてしまえば、社員は一気にモラルダウンしてしまうからです。

公私混同をしていると数字を公開できないばかりか、経営者の迫力もなくなってしまいます。自分に後ろめたさがあると、「経費を減らせ！」などとはとても言えなくなってしまいます。これは会社にとって大きな損ですね。経営者が本気を出せないわけですから、... 給与などは注意を要しますが、社員に数字をオープンにする信頼し合った関係で、是非、毎月数字を見ていきましょう。このあたりは当社がバッチリ

お手伝いしますよ！

3. フィロソフィーを共有する(判断基準)

「考え方を共有するために、勉強会や輪読会を行ない、皆が同じ判断基準を持つ。考え方を知識だけではなく、生活や仕事の中で実践できるまで高めていく。これを徹底的に繰り返しやっていくのである。」

京セラには有名な京セラフィロソフィーがあります。人生や仕事における考え方や判断の基準を書いた、企業哲学です。皆様の会社にも、経理理念や経営方針、行動指針、クレドなど様々なものがあるかと思います。それらを使って、朝礼や勉強会などで、考え方のベクトルを合わせていくことが大事だと思います。

社長が言っていることと、中間管理職や営業社員が知っていることが違ってしまつては、一般の社員も困惑するでしょうし、ましてや、お客様からは一気に会社の信用を失ってしまうことにもなりかねません。「確かに社長はそう言っていますが、それはそれ。実際現場では、こういう考えで・・・」なんていう会社は、あまり信用できませんよね？

この考え方のベクトルを合わせるのには一朝一夕にはできないことです。**何年も何年も、繰り返し繰り返し、徹底してやっていたら、血肉化すること**はできません。どういうやり方をするのが良いのか、これは経営者のやり方次第でしょう。朝礼、会議、研修会、社内報、社長メルマガ・ブログ、手帳やカードの作成、様々な手段で考え方・判断基準を共有してください。

以上の3つが経営のコツということです。大きくわければ1と3は「心」、そして2は「数字」です。当社は**心と数字の経営を目指そうと**、言っており、まさにこのコツに、はまりました。あとは実行あるのみ！

■書籍：御社のトップがダメな理由

先ほどは「経営のコツ」で、今度は「ダメな理由」です。ちょっと対照的ですね。



御社のトップがダメな理由

著者：藤本 篤志

出版社：新潮社

価格：680 円＋税

初版：2008 年 4 月 20 日

(株式会社グランド・デザインズ 代表取締役社長)

この本の著者である藤本さんは、以前からの知り合いで、子供の通う耳鼻咽喉科が同じでバッタリ出会ったり、とっても縁のある方です。とは言え、ビジネス界では大変有名な方で、USEN、スタッフサービスの役員を歴任して、3年前に独立し会社を起こしました。その後、会社は急成長、自身も2006年4月に出版した「御社の営業がダメな理由」(新潮社)が、**30万部の超大ヒット!** 30万部というのは半端じゃない数ですね。これでかなり有名になりました。連日、日経新聞などに本の広告が顔写真とともに出ていました。私のニュースレターでも、2006年5月発行、ちょうど2年前の第54号で紹介しています。

この藤本さんに特別にお願いして、**来月、東京メトロポリタン・ビジネス倶楽部(TMBC)の6月例会でミニ講演**をして頂けることになりました。ご案内を同封していますので、是非、興味ある方はお申込みください。

さて、本の内容ですが、経営者の皆様、かなりグクツとするタイトルですね(笑)。でも、大丈夫ですよ。決して皆様を批判する内容ではありませんから...詳しくは読んでのお楽しみ! ということで、藤本さんにお会いしたい方、是非、本を読んで、TMBC6月例会にご持参ください。お待ちしております。

■顧問先紹介：アイビーエステート

8社目の顧問先紹介は、アイビーエステートさんです。代表取締役 三田英文氏



- 株式会社アイビーエステート
- 住所：港区北青山3丁目
- 業種：不動産コンサル業
- 社員数：15名
- 代表取締役 三田 英文
- TEL：03-5469-8751

三田社長とは、出身大学が私と同じ立教大学。そして何と小学校も同じ! 足立区の千寿第五小学校というところ...めずらしいですね。こちらもまた縁を感じてしまいます。年齢は三田社長の方が多少下なので、もちろん在学中は知りませんでした。

ところで、仕事の方は、北青山のいい所に自社ビルを構えて不動産業をやっています。不動産業というよりも、町の開業医のような、お客様の生涯の相談役として末永くお付き合いできる会社を目指しているとのこと。この会社の特徴はやはり社長の人柄でしょうね! とても明るくバイタリティーがあって、社員をガンガン引っ張っていく感じです。そして、私も知り合った立教大学OBによるセントポールSB会や大学不動産連盟において、先輩からはかわいがられ、後輩からは慕われるそんな社長の人柄でしょうね。これがある限り、益々皆から頼られる会社になっていくと思います。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