

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＞

- 社員を幸せにするために、上場を目指す！
- 儲け主義からの改心・それが結果的には利益を残す
- HOPPYを飲みましょう！
- 大学不動産連盟のご紹介
- 付録: TMスタッフ通信・今さら聞けないQ&A
- 会計をベースにした「高収益企業化」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

社員を幸せにするために、〇〇を目指す！

皆様、こんにちは。税理士の北岡修一です。

梅雨も明け、いよいよアツ～イ8月に突入ですね。当社は右上にある3社とも8月決算、8月末を毎年1つの区切りにしています。私の年齢も1つ足されますし…(笑)。というわけで、8月はいつも、いろいろと今後どうしていこうかと、考える月です。

そんな折り、このニュースレターを書き始めたところ、今回でちょうど80回目と気づきました。切りもいいし、そろそろこのニュースレターもリニューアルしようかと思えます。そう言えばさっきから8並び、8月8日8時8分開会…北京オリンピックじゃないですが、ここは8にちなんで、**このニュースレターを8ページ構成に拡張していきたいと思えます！**(9/1号からです)末広がりには読者・お客様が増え、皆様の会社にも良い影響を与えられるようなニュースレターにしていきたいですね。

8ページもとても1人では書けませんので、編集長に最近メキメキ頭角を表している笠原恵を指名し、スタッフ全員で作るニュースレターにしていこうと思っています。是非、ご期待ください。

このニュースレターは、お送りしている**皆様の会社**が少しでも「**いい会社**」になってもらうように、**心から応援していこう**、というつもりで書いております。本当にそう伝わっているかどうか…、皆様方か

らも是非ご意見やご感想などを、FAXやメールあるいはスタッフが伺った時など、いただけると嬉しいです。今後とも何卒よろしく願いいたします。

■社員を幸せにするために、上場を目指す！

先日、ある勉強会で、東証一部上場会社の社長のお話を聞いてきました。業種は不動産業です。不動産業は、本当に波の激しい業種だと思います。ちょっと前までは大変な好景気だったのですが、急激に雲行きが変わって、今現在は大変な逆風が吹いている、悪天候の状況です。先日も、顧問先の融資の関係で銀行に電話したのですが、開口一番「**不動産業だったら融資は受け付けていませんよ…**」という感じです。会社の内容どうこうではなく、不動産業というだけで門前払いをくらってしまったのには、本当にビックリしました。もちろん、これはその銀行(信用金庫です)だけのことも知れませんが…

こんな状況の中、お話いただいた上場会社も、市況の変化に苦労している面はありますが、会社の土台は磐石です。それは、社員という人財が本当に素晴らしいからです(お話を聞いたり、HPを見てそう確

信しました)。同社は社員200名弱の会社なのですが、直近の売上高は何と480億円もあります。1995年に売上1億円だった会社が、2000年に7億円、2004年に50億円でジャスダック上場、そして2007年に東証一部上場、2008年には売上480億円と、急成長しているのです。

この社長のお話で、とても印象に残ったのが、**「上場しようと思ったのは、「社員を幸せにするため」**ということ。それもリップサービスで言うのではなく、心からそう思っているらしい。前後の話を聞いていて、そう確信できます。

一般的には、上場するのは「資金調達」が最大の目的であったりします。あるいは、会社の知名度をアップすることにより、営業上のメリットが得られる、社員の採用に有利になる、信用力がつく、業界が認知される、などがあるのかと思います。でも、そのいずれでもない、「社員の幸せ」を目的にして上場した、というのに私は大変感動しました。すばらしい社長だなと思います。正直、このような上場の目的は、私は初めて聞きました。

同社のホームページも本当にすばらしいものです。社長の考えが随所に、たくさん書かれており、このニュースレターでこの一部だけ紹介するのは申し訳ないくらいです。早速、私もお気に入り登録させていただき、勉強させていただこうと思っております。

差し障りがあるといけないので、会社名等は伏せていますが、ご興味をお持ちの方がいらっしゃいましたら、私までご連絡ください。個別にお伝えさせていただきます。

会社を経営する目的の1つは、何らかの縁があつて属してくれている社員を幸せにすること、これは不変の真理ではないかと思えます。社員が幸せにならない限り、お客様にも幸せを与えられないだろうし、そうであれば、会社は利益も出せない、継

続もしていけない、経営者も幸せにはなれない・・・と思います。会社経営は、まずは社員の幸せがベースにあるのではないかと私も思います。経営者の皆様は、社員の顔を一人ひとり思い浮かべていただければ、『よくウチに来てくれたよな... 家に帰れば立派なお父さんだし、家族の方も含め、ウチに来て良かった、と思って欲しいよな... そうしていかないと!!』なんて思いませんか？

その意味で、会社が何かを目指すのであっても、**「社員を幸せにするために、〇〇を目指す」**と考えてみてはいかがでしょう？そして、〇〇を目指すことが、社員の幸せのためにならないのだったら、それは考え直す。経営者のためだけになるようなことならやらない、そのような判断基準を持つと経営判断の間違いは少なくなるのではないかと思うのです。是非、今後、考えてみて欲しいことです。

■儲け主義からの改心・・・それが結果的には利益を残す

先日、盛和塾の全国大会に行ってきました。そこで何人かの方が、経営体験発表をしたのですが、私が最も印象に残っているのは、名古屋のハウスメーカーの代理店を営んでいる会社のK社長です。

K社長は、10代の頃にお父さんを亡くし、経済的に大変苦労したこともあり、「今に見ている、絶対に金持ちになってやる!」という強い気持ちで、25歳の時に起業しました。業種は不動産業、独立前は常にNO.1の営業成績をあげていたそうです。とにかく**儲けたい一心で独立し、社員は金儲けの道具としか考えていなかったようです。**そのため、給与は徹底的に成果給、実績が上がらなければ、社員は生活にも困るような状態です。そんな社長の元に集

まってくる社員も、やはり似たもの同志。他によい条件の会社があれば、さっさと移って行ってしまいます。かなり儲かっていたようですが、会社の数字は社員には徹底的に隠したと... すこしでも会社の業績がわかれば、もっと給料を上げろ、もっとボーナスを出せ、と言われるから... こっちは会社の連帯保証もしているのだから、皆は勝手にやめればいいけど、こっちは最後は逃げられないんだ... だから、会社の儲けを見せるわけにはいかない... 典型的な儲け主義、利己主義の考えで経営をしていた、ということです。

そして売上がようやく 10 億円になった頃、一気に社員が集団退職... 売上も一気に 5 億円に落ち、債務の返済で立ち行かなくなったとのこと。

そこで今までのことを大反省、盛和塾を偶然知り、これだ！ ということでも本当の経営のあり方について猛勉強したそうです。

それから、**改心の経営**、今までの給与制度を改革し、成果給から固定給へ、社員には思いやりの心で誠実に接しよう、会社の数字もガラス張りにして、会社の秘密がない経営にしていっていったそうです。そうするととって心も晴れ晴れとし、**まさに経営をすることで心がきれいになっていくことを、実感した**そうです。そして、ついには売上も 15 億円に達し、経常利益率も 10% を達成したとのこと。

儲け主義で社員を信じない経営者が、社員を大事にする経営に変えた、経営の目的を明確にし、誠実な経営をした、この経営者自身の考え方を考えることができただけで、儲けようとしなくても結果として儲かる会社になっていったわけです。

詳細を省いていますので、わかりにくかったかも知れませんが、思いやりの心で、利己を押さえた経営をすることによって、こんなにも会社が変わってしまうんだな、ということをおも私本当に感動を持ってお話を

お伺いしました。トツツと話すK社長の話は、涙なくしては聞けないものでした。ありがとうございます。

■HOPPYを飲みましょう！

話はまったく変わって、今度はホッピーの話です。私もいろいろやっているのですが、こちらはセントポール生活文化研究会(略称SB会)といって、立教大学のOB・OGによるビジネス交流会です。もともとは、不動産・建設業の集まりなのですが、現在は、いろいろな業種のOB・OGが集まってきています。私はその中で事務局長をやっているのですが... まあ、裏方役ですね。

そのSB会の7月総会に、最近、結構有名になっているホッピービバレッジ副社長、石渡美奈さんに来ていただき、ホッピーを飲みながらの講演会を開催しました。石渡さんも実は、立教大学のOGなのです。石渡さんが有名になったのは、「**社長が変われば、会社は変わる...ホッピー三代目、跡取り娘の体当たり経営改革**」(阪急コミュニケーションズ)という本を出版し、これが結構ヒットしたからです。いろいろなところから、講演のお呼びがかかっているようです。最近、ホッピーが以前にも増して目につくようになったと思いませんか？ 上記の本によれば、ホッピーの売上はずっと下がっていたのですが、2001年の8.8億円を底に、2002年9.7億円、2003年15.5億円、そして2006年には23.3億円まで、**この5年で3倍近くまでに急激に伸びている**のですね。おそらくこの原因が、ホッピーミーナこと石渡美奈さんの経営改革によるのではないかと思います。

石渡さんは、1997年にお父さんが経営する同社に入社、JCに力を入れ過ぎた時期もあったようですが、2001年位から本格的に会社の経営に関わっていったようです。ホッピーと言えば、場末の焼き鳥屋など

にしか置いてないようなお酒、ビールなんかよりもずっと安く飲めるお酒、みたいな感じで、あまりいいイメージはなかったですね。．．．私は。(ホッピーよく飲んでいた方から見れば違うのかも知れませんが。．．．) それを、若い女性が立て直していったのだから、これはちょっと面白いですね。どのように立て直していったのかは、是非、上記の本をお読みください。

最近では、白ホッピーや黒ホッピーがあったり、ホッピーのキャラクターやロゴマーク、看板、ポスター、ホッピー隊、広告車、ホームページなど、とても昔のホッピーのイメージではない、明るくて元気があって、カワイイものになっていますね。是非、ホッピーのホームページなどを検索してみてくださいといいと思います。

その石渡さんの師匠として、講演にも、本にも登場してくるのが、株式会社武蔵野の小山昇社長。2000 年度に日本経営品質賞を受賞して以来、何かと名前が出てきて知っている方も多いかと思います。書籍も「儲かる仕組みを作りなさい」、「『決定』で儲かる会社を作りなさい」、最新では「『やらないこと』から決めなさい」(PHP文庫)など、多数ありますね。ダスキン代理店のかたわら、経営コンサルティング事業も行なっているようです。石渡さんのお話を聞いていると、小山社長とは本当に師匠と弟子、のごとくの歩みをしてきたようです。石渡さんが改革を急ぎすぎて社内が大混乱になった時の話などを聞きましたが、確かに勉強しすぎて、社内がついていけない、なんてことはしょっちゅうありそうですね。いかに社内、社員を巻き込んで改革をしていくか、とても参考になりました。

いずれにせよ、ホッピー見直しました。なにはさておき、低カロリー、低糖質、そして**プリン体ゼロ**、これがいいですね！痛風系の私には、最高のお酒です。これからは、最初からホッピーにしようかな！

■大学不動産連盟のご紹介

今回ご紹介したのは、すべて不動産に関する会社や会でしたね。当社の顧問先を見ても、不動産会社は意外と多いですね。何か縁があるんでしょうかね。そんな不動産の縁の真骨頂とも言うべき、大学不動産連盟の総会を、何と私が実行委員長になって、本年 6 月 4 日に行ないました。(12 大学 560 名参加)



この写真は、その会の最後のお礼の挨拶をしたときの写真です。先ほど話したセントポール生活文化研究会は、立教大学の不動産会ですが、立教の他、慶応、早稲田、明治、中央、青山、日大、法政、同志社、横浜商大、上智、東洋の 12 大学の各不動産会が集まって、この連盟を作っています。各不動産会、連盟の地域情報交換会などを通じて、不動産情報交換、仲介や売買の取引などを行なっていこう、という会です。これらの大学出資の不動産業の方などいらっしゃいましたら、是非、ご参加ください。

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