

税理士のひとりごと

税理士の佐藤です。

皆さんそのものの「無謀な経営者」の経営判断で26名もの大切な命が失われました。勿論、皆さんも憤りをお持ちの知床遊覧船の経営者の事です。



事故で亡くなった船長の「ブラック企業で右往左往です」

とのSNSでの投稿に対する記者の質問に「ブラック企業・・・私にはわかりませんでした・・・」と答える鈍感さにビックリです。経営者と言うくりに世間の厳しい目が集中する事はとても迷惑です。

さて、経営者にとって「最低限必要な能力は何か」という質問に対する答えは人によって異なります。今月は、私が考える経営者にとって「最低限必要な能力」について皆さんと共有したいと思います。

「モノサシ」を持っていますか？

・・・で本書『数値化の鬼（安藤広大著、ダイヤモンド社）』はスタートします。著者は創業からわずか3年11ヶ月で上場（マザーズ）を実現させた有能な経営者です。

彼は「仕事ができる人、急成長する人」には、ある共通点がある。1.物事を「数字」で考えられる習慣がある人は、2.客観的に自分を見る「モノサシ」ができ、3.足りない部分を「数字」で認識し正しく補正しようとする。と述べ、だから、「数字に強い」経営者、ビジネスマンは結果を残せると言います。



数字で考えないと・・・

「いや、数字がすべてではない」と考える方もいるでしょう。たしかに数字がすべて

ではないかも知れませんが、「数字を無視していい」と言う事はありません。

たとえば、ある部門の業績が悪いとします。「長年続けている事業だから・・・、皆が一生懸命頑張っているから・・・」廃止できないという経営者も中にはいます。経営者に必要な能力のなかに「情け」があるのは理解できません。しかし、会社の存続に直面するような大きな問題を放置する事は許されません。

感情論はひとまず置いて「利益が100万以下になったら・・・、目標売上1000万円に達しなかったら・・・」事業は廃止など意思決定を数字で考える習慣を持つ事が経営者にとって最低限必要な能力なのです。



数字は羅針盤

世の中の多くの方は「数字」に対しアレルギーがあります。学生時代のテスト、

営業ノルマ等々で数字に追い回された嫌な記憶が蘇るのでしょうか・・・。



しかし、学校や会社での評価は「人間としての点数」、「人としての価値」を表しているわけではないと筆者も言います。

要は人を叱責するための根拠ではなく、会社を正しい方向に導く羅針盤としての「数字」に意味があるのです。

何も考えていないと・・・

悪い例として観光船の運営会社での「感覚経営」について考えて見ます。

Aさんは6000万円でB社を購入しました。当然、自分の儲けを増やすためです。しかし、彼の皮算用は感染症の世界的な流行でとん挫します。毎年、1000万円もの赤字(借入増)が3年間、しかも老朽化した船の修理代1000万円が追加で必要です。

そこで、彼は単純な発想で考えます、給料の高い人間をクビにし、修理代は勿体ないから最低限の補修で使えないか、同業者が危険な天候を理由に運休中を幸いと独り占め出来る。そうこれなら「儲かる」という経営判断です。

数値化経営だと

「数値化経営」ではどう考えるかの一例をご紹介します。

投資額6000万+借入増3000万+修理代(資本的支出)1000万=1億円、これを10年で回収するためには、年間1000万円の利益が必要、どうしたら実現可能か？

売上1億円で社員が10名、一人当たりの売上1000万だ。仮に売上が1.2億だとは1200万、社員8名で売上が1億だとは1250万だ、さて売上が伸ばす方法は何か、効率化により少ないスタッフで同じ事ができないか？



人件費は6000万で売上(粗利)の60%か。社員は給与に満足しているか、従業員は給料に見合った働きをしているか等々、自分なりの割合を設定して毎月、毎月その割合が本当に良いのかを考えるのが私の勧める「数値化経営」です。

今月は「数値化経営」の一端を紹介しました。シリーズとしてたまに取りあげます。当事務所が提供する「試算表」を眺め、売上や粗利、人件費等を「×たり÷たり」して数値化してみるとたくさんの「きづき」があると思います。是非、実行して見て下さい。

今月のことば

遠くのものは避けよ (相場格言)

投資対象の銘柄を探すのに自分の知らない業種を買うよりは、身近な生活と関連のある会社や仕事で関係がある会社など、多少とも知識や親近感のある銘柄を選んだほうが、まちがいが少ないということ。

編集後記:

最近のニュースはトップの判断が間違っていると大変な事になる事を証明しています。一方、会社にあってはトップだけの責任だけではない事も多々あります。経営者ばかりに批判が集まりがちですが、経営の現場においては社員の考え方・行動に問題があるケースが多いのも事実です。いずれにしても、不穏な兆候をつかむ手段として「数値化経営」をお勧めします。(寿)