

税理士のひとりごと

税理士の佐藤です。皆さんの会社でも新人社員の入社、新入学のお子さんをお持ちのご家庭もあるでしょう。早いものでもう新入社・新入学から一ヶ月が過ぎました。

学生(中学・高校・大学)は、学んだ事をしっかり復習してテストに備えるか否かで勝負(未来・将来)がきまります。

実際、過去に戻って自分自身にしっかりと勉強するようにと諭したいのは私だけではないでしょう・・・。

一方、新社員の場合には定期テストはありません。本人の頑張り具合を図る物差し

がないのが現実です。しかし、皆さんが経営している会社には必ず定期テストがあります。それを私たちは決算と読んでいます。

多くの経営者は税金が多かった、少なかった点に着目して一喜一憂しますが、大切な事は決算内容(テスト結果)を真剣に考えて次に繋げる事です。

過去を振り返り昨年と比べ、良かった点、悪かった点を考える・・・。未来を見据え新年度の計画を立て、半年先、1年先景気の動向を考える・・・予測不能(戦争等)の突如のトラブルへ備える等々、経営者は学生以上に常に学び、努力する事が必要です。

もし、そこを疎かにしたら、厳しい言い方になりますが落第又は退学(会社の消滅)が待っています・・・。



黒字法人(会社)は過去最大

先ほど、会社の決算はテストの結果だとお話をしました。しかも、そのテスト結果を毎年報告する場所があります。皆さんご存じ・・・国税局(税務署)です。しかも、全国统一テストのように全国の会社の成績が集まりその結果を公表しています。もちろん、本人(会社)が特定されることがないのでご安心下さい。

タイトルにも書きましたが、国税局(3/30発表)によると黒字決算割合は過去最高の39.7%を記録しました。この数字の意味を皆様とじっくりと考えてみます。100%-39.7%(黒字)=60.3%

(赤字)。つまり・・・日本全体で考えると6割の会社が赤字というのが現実です。しかも、過去は今回の発表よりも赤字の割合が高いのです。

皆さんもご存じのように、赤字という事は粗利(売上-仕入)より経費が多かった、つまり儲けより、出ていくお金が多かった事を意味します。

当然、お金が足りないので借金が増えます。もし毎年赤字だった場合、借金がどんどん積みあがってしまい、会社が持ちません・・・。



選択の失敗

「日本人はとにかく『努力』が好きだ。けれど、努力は必ず報われるとは限らない。粉骨砕身(骨を粉にし身を砕くほど、力の限りを尽くして努力・献身すること)の覚悟で頑張っても、

実を結ばないことだってある。・・・しかも、努力が報われないのは、『選択』が間違っただからだ」・・・

と・・・冒頭に記し本書(「人生の勝率」の高め方、土井英司著、



KADOKAWA)が始まります。筆者は Amazon(日本)の立上げに参画、数々のベストセラーを仕掛けたアマゾンのカリスマバイヤーと呼ばれる人物です。

確かに・・・私(佐藤)の経験でも、夜遅くまで働いて努力している人が成功者になるとは限りません・・・。会社の赤字は多くの場合、経営者の選択ミス(失敗)が原因です。何を選択するかを「勘」で行っていてはいつまでたっても赤字から抜け出す事は出来ません。

成功確率を上げる

「世の中」の成功確率と「自分」の成功確率は、基本的に同じ“はず”です・・・。先ほど「努力」は報われない事もあると記しました。しかし、筆者曰く「努力」と「工夫」で自分の成功確率を上げる事が出来ると言います。つま

り、「工夫」のない「努力」は効率が悪いのです。

敵か味方か・・・

筆者は「選択」による一番のリスクは「人に騙されること」だと言います。商売上の取引先(協力者)が味方か、敵かを見極める事が大切だと筆者は言います。



常に敵であれば分かりやすいのですが、今まで味方だった人がある日突然、敵になる事もあります。

過去に当事務所のお客様が新聞に載るほどの多額の負債を抱え倒産しました。業種は「大手飲食店のFC」です。

しかし、同じFC加盟店(札幌、旭川、千歳、函館)が今年倒産しました。その数か月後に別のFCの加盟店(帯広)がその後を追うように倒産しました。頼り(味方)だったFC本部が様々な要因で協力してくれなかった(敵?)のか、それとも数十年前にそのFC加入を選択した事が間違いだったのか・・・。

いずれにしても・・・「選択」を間違えると会社の存続が危ぶまれます。経営者の「選択」は会社の未来を左右します・・・。

人は選択をするために創造された。

ユダヤのことわざ

編集後記：

ある日突然、40%の値上げを仕入れ先から通告され、嫌なら、他で買って・・・。皆さんがご存じのように、今、現実には起こっている出来事です。今まで「味方？」だった仕入れ先が「敵？」に変わった瞬間です。今までの取引の信頼関係が突然崩れる世の中になりました。会社を守るために、スピーディーに「選択」して下さい。目まぐるしい世界情勢(戦争等)により値上げが出来なければ会社が存続不可能な状態が一瞬でやって来ました(寿)。