

藤間秋男の 100年企業創りレポート

●今月の経営テーマ “信頼関係を大切に仕事をしよう!”

信頼関係を大切に仕事をすることで次のようなメリットがあります。

- ①周りの人に誠実に接するようになります ②コミュニケーションが活発になります
- ③一人ひとりが力を発揮できるようになります ④思いやりのあふれた会社になります
- ⑤お客様から選ばれる会社になります

株式会社コスモ教育出版『理念と経営』カレンダーより



(1) よい経営者の条件 (ユニクロ 柳井正社長)

成果を上げられる人 (儲けられる人)。

それはすべて数字で判断できるということである。経営者がどう努力したか、経営者がどんな手腕をもってどんな情熱で経営に当たっているかのすべての結果が数字に表われるという認識が前期よりミケタになっていた。それは、経営努力が不足していた、ひいては、経営能力が不足していると判断される。

一切の言い訳がつかない。前社長の玉塚元一が退任したのも3期目の業績が落ち込み、社長就任時の公約であった売上4000億円の回復が達成できなかったことが原因。

言い訳も敗者復活もある、教訓させている。

数字が悪い、ということは何かが悪い、どこが悪い。その悪いところを改善できる、経営者が悪い。

単純明快かつ合理的である

玉塚さんから柳井さんの社長交代して10年。10年前に4000億円いかなかった企業が現在は1.6兆円を記録までたどり3年後には2.5兆円 2020年には5兆円企業を目指している。スケールが凄すぎる。(川嶋孝太郎著)

(2) TOMAグループのお客様の黒字申告割合 70%

TKC 財務システム活用黒字申告割合 50%

日本全国/企業(国税庁) 黒字申告割合 31%

日本全国の黒字申告割合が31%と異常に低いのは、我々 税理士と公認会計士に相当責任がある

思っている 毎月前月の試算表(TOMAでは財務4表)を出して、今日の赤字やキャッシュフローを毎日毎月お客様と打ち合わせするとしていけば、必ず黒字になるはずだ。(経営者にやる気があることが前提です) といったら黒字になるのか? キャッシュフローが黒字になるのか? を打ち合わせしていたら「キャッシュは無限に出てくるはずだ」と私が25年以上前から担当しているお客様は、当初自己資本比率が5割でした。25年間毎月月次財務4表を打ち合わせし、部門別損益などを打ち合わせることによって、25年後の現在自己資本比率60%近くに上がっている。悪いところは何か悪いのか、どう改善した方がいいのか、良いところは、さらにどうしたらもっと良くなるのかをお客様と議論していくことによって、お客様が行動していくのである。25年毎月続けたいわけは、1社1社がよくやっていくのである(やる気のある経営者には効果あり)。TOMAは「明るく、楽しく、スムーズ」に向かったお客様になってもいい。黒字化をめざし、強い財務体質をつくる指導を毎月している。お客様の70%が黒字である。

(3) 成長の時こそ、原点に立ち戻れ。経営者の仕事は

何より人を作ること。日本電産 永守重信社長
私は成長とともに本気で不安になっている。規模拡大の一方で、日本電産の強みが薄れつつあるように感じている。仕方がなく、企業の本質は強みは、固土であり、スピリッツ(魂)だ。企業として成長してきたが、私はそれが弱くなっているように見える。

二人は円安が来ると思われていた、その利権が出る、発言などがある。しかし正解は円安にも円高にも影響しない体制を作ることであり、日本電産は「仕かける、挑む、やる、やる、やる、やる」スピリッツである。企業というのは、いつか弱くなるのだから。それは成長の過程で社員が創業の精神や理念を忘れた官僚化が始まる時だから。どうも規模が大きくなると経営者の仕事は人を作ることだ。

