

令和元年10月

お客様も古田士に相談して下さい

(お客様相談日を設けました)

中小企業の経営者の悩みは尽きることはありません。次から次へと問題が発生します。しかし一度発生した問題は二度目からはすぐ正しい判断により解決することができます。私は経営者の悩みは、私が直接相談に乗ることがお客様のお役に立てるのでなければなりません。11月より月1回土曜日のAM10:00~PM5:00を相談日にします。気軽に相談して下さい。

私がこれから書くことは人によっては自慢話と思われる方もいると思います。しかし私が伝えたいことは、中小企業は、社員と家族を幸せにするために、失敗を少なくして成功してほしいことです。もちろん失敗はどの会社でもあります。でも失敗を少なくすれば会社はもっと儲かり、財務体質もよくなり、無借金で多額の資金を持つ、優良会社に存続します。

私達古田士会計は、中小企業のモデルになって、日本中の中小企業を元気にする」という志のもとに経営してきました。士業にありがちな教えるだけの指導ではなく、私達も実践して伝える指導です。その結果、おもてなし経営企業30選、新ダイバーシティ34選等の数々の賞を頂きました。これらの賞は、業績が良いという基準ではなく、社員のモチベーションが高く社員が生き生きと働いているという「社員に与えられた賞」です。また月刊総務9月号では、障がい者雇用に取り組んでいる優良企業3社が紹介されたなかで、リフトハイツ三基地所と古田士会計が載っています。障がい者雇用に対する取り組みは、東都府よりモデル企業に選定されています。また日本中から多くの方が見学に来られています。それは、健康者と障がい者が机を並べて仕事をしていること、障がい者の中でも一番大変な重度の知的障がい者と精神障がい者が働いているからです。私達にも失敗はありました。だからこそお客様が障がい者雇用に取り組む場合お役に立てると確信しています。是非活用して下さい。

私は創業して37年目に存続します。創業以来37年連続増収です(今年も間違いなく増収)赤字は一度もなく、ここ10年間売上高経常利益率は20%を超えています。それは差別化された商品を開発し続けているからです。新商品の諸君のために開発したのではなく、お客様にお役に立てたい。もっとお客様によく存続して欲しいという強い思いから開発したもので、開発して25年以上もつもの物は毎年改良している。お客様ばかりでなく、同業者にも利用してもらっています。毎年利用者は増え続けています。会社の成長は、商品サービス、製品、技術の差別化によって実現されます。古田士会計が毎年増収を続けていて、財務体質がよいのは、無理な拡大をしないからです。B/AよりB/Bより財務体質を重視した経営をしてきたからです。私は公認会計士であり会社経営者です。だからこそ、他の誰よりも中小企業の数字について正しいアドバイスができると思自負しています。古田士の能力と経験を活用して下さい。

人の育て方について多くの経営者は悩んでおられます。私は若いころに一倉定先生と出会い、環境整備の大切さと経営計画書を学ぶ実践してきました。鍵山秀三郎さんに「掃除道を学ぶ」。坂本光司教授より「人を大切にする経営」を学ぶおした。社員教育は、私が自分で学ぶ実践してきました。外の研修には出ていません。それは、社長が社員の信頼され、尊敬されるように努力している。それは、やがて社員に伝わるのではないかと信じているからです。経営計画書という道具を使い「社員と家族を大切にする経営」をすれば、全社一丸体制となり、私をはじめ、凡人の集団で世の中のお役に立てる会社になると信じてやってきました。また、後継者問題で悩んでいる方が多いのですが、私は去年4月に65歳で社長交代しました。親族以外の専業承継です。相談して下さい。私が37年間の経営者人生で学んだことはいっぱいあります。お客様に少しでもお役に立てたい。という思いから、無料の相談会を開催します。(11月30日、12月21日)お客様以外にも相談にのります。またこの日以外でも大丈夫ですので、相談して下さい。古田士 満