

平成29年2月

強い会社、いい会社

強い会社とは、利益を上げられる会社、財務体質のよい会社、資金力のある会社であると私は思っています。売上増加率とか、社員数とか、会社の規模ではなく、利益です。利益の指標と存在するのは、損益分岐点比率です。損益分岐点比率はあらゆる業種に共通する尺度です。損益分岐点比率の理想は80%以下です。目標として90%はほしいものです。90%に達していない会社はまず見るを目標として下さい。利益が上がっていても財務体質の悪い会社が多くあります。過大な設備投資、自社工場、本社の購入により借入金が多くなり、自己資本比率が10%以下に落ちている会社、自己資本比率は理想は50%、目標は30%です。財務体質がよくても資金力のよい会社があります。資金力とは、預金と借入金の差が大きいという意味です。預金のみ多くても借入金も多ければ資金力があるとはいいません。継続企業を前提とすれば、会社の数字目的は、利益でもなく、財務体質でもなく、資金力では在りて(よう)か、利益も自己資本も資金力のための手段であると思えます。

いい会社とは、(株)ぶくやの川原社長は、利益をもとに、きちんと納税し、雇用を守り、社会貢献活動を行うことで、地域社会の発展に寄与できる会社であると言われています。古田士会計グループの今年の経営計画発表会の基調講演は川原社長にお願いしました。私にとって最も勉強に感じたのは、創業者である川原俊夫氏が今では博多を代表する名産品と成っている辛子明太子の生みの親ですが、特許をとることなく同業者や仕入業者にも製法を公開したことです。川原社長は、特許をとらず自社のみで製造していたが、せいぜい10億円とまりの売上であり、川原社長のお父様が製法を公開したために、1,300億円の市場と成り、(株)ぶくやは業界の売り上げトップの149億円(平成26年度)に成っているそうです。「自利とは利他なり」と言いますが、川原俊夫さんのおかげで明太子が博多名物と成り、多くの同業者が潤い、消費者に喜ばれています。新たな市場を創るときに、先駆者が利他の精神で同業者に自己のノウハウを公開すれば市場が大きくなり、結果として、自社の利益に成るということを学ばれた。2月2日に(株)カワトの川戸社長、と副社長が日経BP社の北方編集長と会社見学に来られました。(株)カワト様は、平成28年の日経BP社主催の「人づくり大賞」の最優秀賞を受賞した会社で、我社よりもはるかに優れた会社ですが、川戸社長に我社の月次決算書の説明を(株)「うさぎの会計事務所」の先生の月次決算書と同じ方と(株)カワト様にお勧めしました。山口県の会計事務所が真似をしてくれていることを大変うれしく思いました。私の夢は、古田士式月次決算書を日本中に広めることです。

日本で一番大切にしたい会社大賞の審査が終わりました。3月21日の午後1時より法政大学で表彰式が行われます。いい会社の条件は、強い会社ではありません。強い会社でも仕入先に値下げ交渉をしていたり、支払条件(翌月20日現金払)の悪い会社や全社員に給与が毎月公表している会社は評価が下がります。特に障がい者雇用の法定条件を充たしていない会社は、成長するできません。私はよい会社とは社員を大切にすることを仕入先も大切にすることを大切にする会社であると思えます。多くの会社は、復讐先は大変にするけど、お金を払って仕入先や社員にやさしくない会社があります。特に社長は、仕入先や社員に対する態度が傲慢に成っている会社と気づけたらいいものです。私自身の戒めです。古田士会計は、強い会社で、いい会社を目指しています。 古田士 満