

令和元年9月

社長さん、社員さん、数字に強くなるともと儲かります。もと  
お金が残ります。(中小企業の福利厚生は定年延長で)

私はP/Lは見るもの、B/Sは読むものと本に書いた。お客様に説明してきました。  
しかし、P/Lは見るものと定義すると、当月や決算が黒字なのか赤字なのか、その原因は何なのかの分析にとどまらねば、売上不足だからもと売上を上げるとか、具体的な数字を示さなければ具体的な対策は打っていません。私はセミナーや勉強会で「今の経常利益を倍にするためにはあといくらの売上が必要ですか」と聞くと、答えられない人が多く、答えてくれた人も「売上を倍にすることであらう」という答えです。またや一般の社員に聞くとほとんどの人が「売上は倍です」と答えると思います。多くの会社で利益計画、販路計画を立て、目標を設定していますが、ほとんどの人が売上と粗利益(限界利益)と経常利益の関係がわかっていないために、目標の数字が絵に描いた餅になっていないのでしょうか。また、目標の売上、粗利益を達成(なり)と例えばいくばく不足すると経常利益がいくばく減少するかわかっていないか、目標を達成しようとする意欲が低いのではありませんか、具体的には、売上高3億円、粗利益1.5億円、経常利益1500万円の会社が利益を倍にするには、売上高は3億円ではなく10分の1の3000万円です。10%売上(Q)を増やすことは挑戦可能です。社員が数字を理解することによって、目標達成の確率は高くなります。次に売上高6億円、粗利益1.5億円、経常利益1500万円の会社で利益を倍にするためには、売上(Q)は6000万円ですが、粗利益率を25%から27.5%にアップすると、売上が現状のままで利益は倍になります。P/Lが読めるようにすると会社はもと儲かります。吉田式月次決算書でわかります。B/Sが読めないために、倒産した会社や財務体質の悪い会社、借金の返済で苦しんでいる会社がいっぱいあります。社長さん、幹部の方に「自己資本比率は何%ですか」と質問して、何%ですと答えてくれる会社はそんなに多くはありません。多くの社長、幹部が売上が上がると利益が出てお金が残るものだと勘違いしています。実際は売上が増えるとお金も足りなくなり、売上が減少するとお金は増えるものです。よくコンサルタントで売上が減ってもお金が数倍増える方法という宣伝をしていますが、せいぜい10分の1のようになっていますが、もともと予許の資金が少なければすぐ数倍になります。財務体質が弱く、資金の少ない中小企業が急成長を目標にすると、お金がすぐ不足します。黒字倒産という事になります。売上が増加する場合には、まずお金を先に用意することです。お金が用意できない場合には、売上を増加させてはりけません。商品を入札、払ってから、売上が計上され、数ヶ月後に入金があるわけですが、ましてや手形を回収するお金を取るはいくらも儲かる危険です。社長がB/Sを読めないために、B/Sの左側に余分な資産がいっぱいあります。そしてB/Sの右側には余分な借入金がいっぱいあります。余分な借入金のために余分な利息を毎年々たくさん払っています。B/Sを改善して預金をしっかり持ちましょう。今後の経営は税金を払わないう経営者でもやってみよう。しかし、これから10年先を考えると、老後は年金だけでは200万円不足するといわれるように、退職金を大企業みたいに払えない中小企業は社員の老後を守れないのではないのでしょうか。社員と家族を守るためには退職金は少なくとも、定年を65歳から70歳にしたり、70歳を超えてもパートで働くことが出来る会社にした。社員は安心して会社で働き、会社のために頑張ってくれるのではないのでしょうか。人は世の中、又会社が必要とされているから生きる価値があると思います。そのために会社でお金をしっかり貯めるのです。社員の未来のためですか、社員は絶対協力してくれます。救済は全社員が幸せに在るために働いています。

吉田 浩