

絆

KIZUNA 2009/vol.005

高濱三喜夫税理士事務所（有）C & A ニュースレター

■発行責任者：

高濱三喜夫税理士事務所（有）C & A

■住所：〒860-0073

熊本市島崎2丁目24-6

■TEL：096(274)1201

■FAX：096(325)1211

春一番も吹きぬけて、ようやく春の気配が濃くなってまいりました。皆様ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

この書面は、高濱税理士事務所（有）C & Aのニュースレターです。ご縁をいただいた皆さんに、私どもの活動を知っていただくとともに、今まで培ったノウハウと情報が、少しでもお役に立つことができればと配信させていただきました。

よろしかつたら、ご一読いただき、ご指導ご鞭撻いただきますようお願い申し上げます。

税理士 高濱 三喜夫

行き当たりばったりの経営から脱出しましょう！

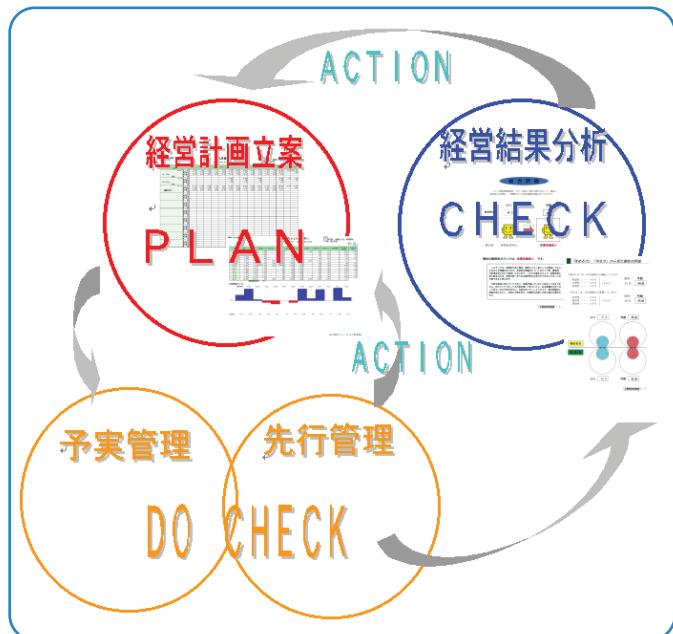
「決算書は、税務署と銀行に出すためにきちんとつくっておかなければ」 という声をよく耳にします。でも、本当にそれでいいのでしょうか？

決算の時期だけ税理士に領収書を渡して、やれやれこれでよし。あれ、今期は結構売上あつたじゃない、税金もこのくらいだったらいいかなー。

と、決算書をつくってみないとわからないなんて、なんとドンブリ勘定。

それでは、この不況の時期に会社を継続させていくことはとても困難なはずです。決算書は、とても有効に利用できます。

「見てた決算書」から「わかる決算書」にすることで、課題も発見でき、資金対策もしっかりできるようになります。今回は、この決算書を事前に作成することで、効果を上げることができる「事前決算」についてご紹介します。



事前決算とは、将来（決算）の結果を今（期首）の時点で計画、シミュレーションし、将来（決算）に向けてのこれからの方針を決定するもので、損益計画はもちろんのこと、設備投資計画、また経営者の最大の関心事でもあります資金繰りの予測（シミュレーション）まで含めて立案するものです。

そして、この立案された計画値と実際の実績を比較検討し、経営者との面談を通して改善点や実績に対する報告を行ないます。さらに、今後の決算予測と資金繰りの予定表を使い、決算に向けての対策や資金対策を経営者と一緒に考えていくというもので、まさに経営者にとって必要不可欠であり、あんしん経営に向けての羅針盤としての役割も果たしています。

また、事前決算では決算後に決算診断提案書を差し上げています。この決算診断提案書を基に決算の分析を行ない、会社の課題を抽出し来期の計画にこの改善策を盛り込んだ計画作成を行なっております。

事前決算のメリット

事前決算を導入するメリットは以下のとおりです。

- ① 資金繰りの予測ができるので資金対策が検討できる。
- ② 決算の予測ができるので節税対策等の決算対策ができる。
- ③ 毎月計画との予実比較を行なうので改善等の対策が素早くできる。
- ④ 社員に公表することにより社員のモチベーションの向上に活かせる。
- ⑤ 金融機関に計画書を提出することで信頼関係の構築に活かせる。

このように、事前決算はP（計画） D（実行） C（チェック） A（改善）サイクルが確立されていますので、経営活動において総合的な管理ができます。

新しい売れる仕組みを! 発想する



■ 売れない時代

- ・新規集客の費用対効果が非常に悪くなってしまった
- ・市場が細分化、商品が売れない
- ・業績の低迷、営業目標は今月も未達成

今までの売り方では売れなくなってきたのは皆さん実感されているでしょう。

この不況、これに対応して会社の戦略や組織も変化しないことには売れなくなるのは当然のことです。

戦略のないテレアポ、行き当たりばったりの飛び込み営業、大量のダイレクトメール、毎日書くだけで活用されない日報、入力だけさせている顧客データ。これらは一貫した戦略がなければ時間の浪費となります。

「そんなことわかってる。ただこの不況をどう乗り切るかが問題なんだよ！」

そうです。目の前のことはそうなんですが、この不況、いつまで続くかわかりませんよね。

目先を変えて、顧客を探り、自社を広く深く見ることが重要です。

自社の強みを知っていてもそれさえも通用しない時代なのですから。

■ 発想する

今回は新しい仕組みを発想して成功した事例をひとつ紹介します。

ある自動車板金塗装の修理工場を経営。下請け業からの脱却を試みて、自分で車の修理をするというお客さんに工場を貸すサービスを始めました。自分で修理・塗装したいお客さんに場所と道具と材料を貸し出すのです。そこで車の車検や修理、中古車の良し悪しなどの相談にも乗ります。

ディーラーを顧客にしていたものを、たった一年で直接消費者へと転換させました。

その仕組みが、レンタルガレージっていうサービスですが、今までにない新業種業態ということでNHKのビジネス番組にも出演。

自動車の板金塗装の仕事を34年間経営していたのでその技術指導が“一番の得意技”と思ったそうです。

指導の方法は、いわゆるガンコ職人の「見て覚えろ！」ではなく、図解と言葉と身体を使って、目で見て身体で覚えられる指導をしています。特に塗装は、今まで全く塗装経験のない素人が、数時間で全塗装（車を丸ごと塗り替える）できるよう指導しています。

そしてそのサービスをFCとして12店舗展開。

自社の強みを活かし、新しい発想でサービス内容を考え、チャネルを変え、新規顧客を作り出していったという感じですね。

この発想は、他の業種でも考えられるのではないかでしょうか。

私たちも事前決算♪

1月23、24日に当社の事前決算を黒川で行いました。初日は、高濱三喜夫税理士事務所を立て、次にC&Aの計画を途中まで立て、夕食の時間となり、夕食を…当然、お酒も入りますので、本日の計画はこれまでとなり、その後は、温泉、ゲームとリラックスして親睦を深めました。（もう十分長い付き合いなので、これ以上深まつても…ねえ）

二日目、C&Aの残りの計画を終え、今回、新たにシンプルバランススコアカードを導入しました。各人がいくつかの質問に答えることで、各人が感じている問題点の多いものが抽出され、それについて改善方法を、誰が、いつまでに、やるのかということまで、計画することができました。



今まで、社員全員で参加される企業様がおられましたが、今までの計画では、数字の上の計画でしたので、社員の方々には身近に感じられないまま、自分の意見を言わずに終わっていた方もおられたのではないかと思っておりました。今回のバランススコアカードでは、一人一人の感じていることが抽出されてきますので、各企業様の具体的な問題点がピックアップされることと思います。事務所で、短時間で行う計画も時間の節約になりいいですが、普段と違う場所で二日がかりで、親睦を深めながら、計画を立てるのもいいですよ。今後の事前決算の計画がより一層良いものに進化していくと思われますのでまだ、計画なんてちょっとと考えておられる方も是非興味をもたれてみて下さい。