



お客様の事業継続と繁栄の仕事を させていただく企業を目指す 「お客様と社員の幸福の実現」

権根 保司 (しいね やすし)

株式会社権根総合会計センター 代表取締役
税理士 郡山市



はじめりと設立経緯

所長の会社勤務時代の経験を生かして以下の3つのことを所員全員で共有し、お客様に何らかのお手伝いをするを目的としています。

第一に、その会社N社は化学会社で技術と工場担当HC社、総務、労務、経理担当のNK社、営業担当のS社そして技術提携先で英国のL社の合弁会社での経験から始まり、合弁会社故に古い慣習はなく「自由闊達なことを許容する社風」であったこと。

第二にNK社の方々には原価計算から本社経理、特殊原価調査、採算計算等々基礎から徹底的に仕込まれました。そんな中でいくら経理関係を学んでも大前提は「製品の製法、工程、原材料の流れそして販売における特徴」を製造等の現場なり、営業さらには研究の方々から「各現場、部署の情報を教えてもらわないと生きた仕事にはならない上に、有用な数値にはならない」ということ。

第三に労働組合活動の経験の中で培った仲間として、会社内の種々の前項の情報は気兼ねなく教えてもらえること。故に「人の〇〇」といわれる人格を身に着けること。

社是

ほぼ30年前に元上司より手紙の中で「色々嫌なことばかり耳にしたり読んだりするこの頃ですが、汚い世の中に染まらず、流行を追わずこつこつと真っすぐな道を進んでくれることを祈っています。」とありました。その時自分は汚い世の中に染まりそうでかつ流行を追う人間とされているのかとちょっとがっかりしたものです。ですが、そうではなく経理担当役員として社長に対しても毅然とものをいう上司の心根だと後から納得しました。

それでこれを社是として次の通りいつも朝礼で唱和しています。

「こんな未曾有の不況の時代にあり、世の中の汚いことや嫌なことばかり見たり聴いたりすることが大変多いが、正々堂々と生きたいものである。そのためには当社の全員は普段の仕事に対する姿勢も生活も次のことを共有したい。さもない人間にだけにはならないようにしよう。」——この一点があれば社是として十分であると考えています。

提供できる業務サービス

1. 会社財務諸表の作成、監査
2. 法人税等の申告
3. 相続税等の相談、申告
4. 経営全般の相談、金融等の相談
5. 事業計画の相談作成、会社事業デュデリ及び改善計画の作成
6. 事業承継税制の対応と事業承継後の先代と新経営者とのつなぎ役
7. 私的整理、会社清算等の支援、M&A される側とする側の対応支援

お客様との接触基本の主なもの

1. 企業経営の本質は会社をつぶさないこと
本業の周りに集中する「狭いが奥深いもの」に投資が肝要です。
2. おカネに色を付けよう
おカネに色は付いていないが、色分け（区分け）をすることはできます。利益が出ている企業のそれは普通預金や受取手形にただ一緒になって残って経理担当者の自己満足になっています。そんな時は借入金の早期返済口、設備投資口、将来の投資口、賞与口、運転口に区分し前者は定期預金等に区分し、又利益が出ていない時はリストラ口、経費削減口等として定期積金等にするによって本当にリストラ等が「カネ回り」になっているか否かの物差しになるのです。
これがきちんとできれば借入金の返済も当初の半分の期間で返済でき又思いがけないほどの設備投資資金の展望も開けるとしてお話ししながら実行に移していただいています。
3. 選択と集中のウソ
世間的には、いつも「選択と集中」がいわれませんが、中小零細企業においてそれはほとんどありません。あるとすれば「優れた選択による優先順位づけ」又は優先順位を決めた「重点主義」です。
4. 何事にも使える「判断基準」
「too good to be true」直訳すれば「あまりに良すぎて 本当にはありえない」というような意味です。これは工場での製品歩留まり、納期、製品見積もり価格、工事の見積もり、納入材料

の価格、特定の商品製品のみが多く売れていたたり、過大在庫が短期間で大幅に減少したり、クレームの件数、不良品の件数又は自社の決算書、他社の決算書の中身などにでも使えるのです。会社の製品の品質がいつも素晴らしく良かった、しかしそれはデータの改ざんであったり、工事見積が素晴らしく安かったりしたがそれは一部の工種が漏れていたり、自社他社を問わず不適切な会計処理があったりするのです。

この判断基準さえ応用すれば大抵の誤りや方向性の違いは把握できるのです。

社内での課題

1. 入社後3年生以下の数名の教育と育成
2. 資格者2名、科目合格者2名のうち科目合格者を資格者として育成すること
3. いずれも同じ、特に事務関係者の生産性向上策として個々人の教育もさることながら業務の平準化、統一を図り、空いている人は誰の仕事でも自主的に手伝いをする事

あとがき

私どものお客様は社長さんばかりです。「ほとんどが若くして起業し、苦労人も多く、商売好きで、心配性で、年もほどほど重ねている。そして、案外割り切りは早く、商売を大きくしたいとの願望が強い方々である。又圧倒的に男社会で欲しい機械や車両があると我慢できない。主義主張に合致すれば金銭的損得にこだわらない。けっこう気難しい所があるが情に厚い。金も持っているが、貧乏も金持ちも知っていて、贅沢も儉約も知っている。」

そんな経営者の次世代に「貧乏と金持ち」の両方を経験させ、又金持ちや贅沢を知ること大事であり、贅沢は人をダメにもするが、人に夢を与えその夢を共有し活力の源になるといわれています。そんなことを先代経営者と後継者に話して歩いていると自分がどっちの立場にいるのかわからなくなる時があります。それでも品を保てるようあきらめずに歩いて回るつもりです。お客様とのコミュニケーションから未来への決断を探し続けたいと思います。