

平成24年11月7日

N101

〈会計で良い会社をつくる〉

経営は、お客様を新たに創造し、お客様のウォンツ・ニーズに合う商品・サービスも創り出して売り、早め現金を回収し、再び作って売る。これを繰り返すうちに利益が現金で貯まっていく過程の全部を描く。経営者は商売のタネについて、どう育てればいいのか考えに考えて仮説を立て、実証し、ダメならやり直します。試行錯誤の連続です。失敗が続いても、めげている暇はありませんし、多少の成功でも喜んではいけません。リスクが多いからといって、あきらめたら成功は絶対にありません。会計は、これらの経営のフローセスについて、適時に正確に測定し、記録し、評価し、利害関係者に説明するのが役割です。経営の活動結果は必ず決算書などの会計数字に反映されています。決算書は、今の会社の真の姿を映し出す鏡でもあります。この鏡に表れた会計数字をしっかりと観察し、それを次の行動に活かすことで、会計の力で会社を変えていくことができます。(安本隆晴の強い会社をつくる会計の教科書、参考) 経営活動と会計は、結びついています。しかし、我々零細企業の経営者は、自らの経営活動の結果を示す会計は、他人任せの方が多いです。また、活動結果である決算書作成の意識も低いと感じます。会計数値を分析し、問題点の解決を図る会社は、業績が伸びたり、状況決算の意識のない、会計に対して関心の薄い会社は、いつまでも業績が低迷しているか、永く読めない企業だと思えます。私は、経営と会計は表裏一体であり、経営活動の結果は会計(決算書)であり、そのため、新たに開業した経営者こそ、活発な経営活動が必要とし、その結果(会計数値)で変化していく必要があると思えます。しかし、残念なことに、新規開業者は、目先の資金を考え、会計数値を重要視しない経営者が多いような気がします。会計で会社は改善し、良い(強い)会社になっていきます。 高林幸裕