

平成28年5月8日

1603

〈経営者の決意〉

高林会計の使命として、お客様に対して、経営判断に役立つ会計資料の提供、業績向上の為の助言、銀行・税務署の対し信頼のおける決算書、申告書の提供、税務面でお客様に対して節税、税務署の対し税表解釈の対し毅然たる態度をとる。ここから考えます。お客様の業績向上への貢献、節税の支援が二本柱だと感じています。しかし、お客様の業績向上への貢献の効果は、なかなかでません。利益が計上できる企業は、外部環境が厳しい中でも回復してきます。利益を出さず厳しい会社の業績向上への貢献ができません。厳しい会社は、外部環境が厳しくなれば、すぐに悪くなり、回復もできません。給料を下げるばかりです。厳しい会社が良くなるには、どうしたらいいか、難しいです。会計では、利益がでるとは、固定費を粗利益を上回ることです。会計で言うのは簡単ですが、経営では、利益がでる会社は実際、2割と少ないです。社長関連経費を200万円位使えば赤字なら仕方ないですが、1000万円位で赤字はつらいです。現実の話、社長関連経費1000万円位で赤字の会社が殆どだと思っています。何故業績向上しないのか、当たり前ですが、全て経営者の考え方だと思っています。経営者が利益を出すことの意志の弱さかと思っています。利益を出す経営者は、徹底しています。使うお金、使わないお金徹底しています。そして細かく色々な事を見つめています。厳しいです。行動をしています。社員さんを抱えている場合、社長関連経費前では500万円以上なければ、会社をやっているのはきついなと思っています。1500万円以上出すにはどうしたらいいか、考え方をまじょう。

高林幸裕