

【わからないから学ぶ】

事業を始めたら、まず、食べるため、いい生活をするため、給料を増やすために売上を増加させることに努力します。売上を増やすためには、何をやるのか。外部環境(少子高齢化, 円高 海外移転など), 内部環境(自社の強み, 弱み, 得意分野など), お客様は何を求めているか, どうすれば買ってもらうか。客層は、誰かに売るか。地域は、これらのことを考え、より販売努力をしていますが。売上が増加していくと、忙しくなり、社員も採用します。売上を増やせば、経費も増加していきます。場合によっては、売上が増えた以上に経費が増えてしまったり、経費は増えたが、売上が増えないこともあり得ます。売上が増えれば利益が増えればいいですが、簡単にはいきません。事業は簡単ではありません。ラバルがいます。現実に8割の企業が赤字であると言われています。赤字でいいでしょうか。赤字では会社はつぶれてしまいます。私の考えですが、事業を始めるには、幸せを求めるところだと思います。事業を通じて、お客様、社員も喜んで頂き、満足して頂く。幸せを感じてもらいたいと思います。そして幸せは、いつまでも続くことだと思います。世の中、倒産したり、失業者を出ています。倒産したり、失業者を出すことは、本人にも社会にとって、最悪の不幸だと思います。会社を失い、自宅を失い、家族はバラバラ。そして倒産したり、現金は減ると悪いことばかりです。幸せになるためには、「ためて、活用すること」だと思います。松下幸之助氏の「たむ経営」です。お金・知識・技術・人材・信用・お客様・人脈、心もためる。そして活かすことだと思います。私は開業当初、かっこいい車に乗りたい、いい暮らしをしたい。そのためにお客様を増やし売上を増やそうと思いました。お客様が増えて、売上が増えても車を買ったり、会員権を買ったりして、お金もたまるが、いつまでも心の余裕がありません。目先の行動しかとせず、今をやっているだけ。これでは、今だけ未来はつなげず、幸せにはなりません。何か少悪か、学ぶことが必要だと思います。本を読む・研修に行く、学びの会に参加があります。今の時代、利益を出すことは簡単ではありません。命がかりです。だから教えてもらうために、学びをします。経営の判断資料となる会計数値は、月次決算書で学びます。貸方、読み取り方を学び、対策行動をします。決算書を作るための目標数値を学び、方針を立てます。月次決算書を学びましょう。

高林 幸治