2007年10月の格言

平成１９年１０月の格言は「増し分計算」です！

「単位当たりの原価」と言う考え方をすると
すべての場合に間違ってしまう。

会社全体で変わらない原価を
単位当たりに割り掛けるのだから
単位当たりの割り掛け金額が
数量によって違っているからである！

だから…
「単位当たり原価」と言う考え方は
きれいサッパリと捨て去らなければならない。

「原価がつかめないのではどうにもならないのではないか」
と言う心配は無用である！

つかめないのは「単位当たりの原価」であって
「会社全体の原価」はつかめるのである。

そしてその原価は…

設備を増やす 又は減らす
人員を増加する 又は減らす

と言うような何らかの変動がない限り
売上高が変わろうと
商品構成が変わろうと
そんな事に関係なく常に一定である。

原価が変わらないのだから
利益を増大させる為には
収益を増やせばよい！

これは個人の家計でも全く同じである！！

一倉定先生著の社長学　第５巻　「増収増益戦略」より

2007年9月の格言

平成１９年９月の格言は「支払手形」です！

ある会社にお伺いした時に
決算書を見せて頂いたら
支払手形が受取手形と割引手形の合計より
遥かに多額で短期借入金はごく僅かしかない。

なぜこんな事をするのかと聞いてみたら
「コンサルタントの先生が支払手形は
金利のつかない資金調達法だから
借入金はなるべく少なくして
支払手形を増やしなさい！と勧告されたので」
と言う返事である・・・

未だにもって
こうした阿呆がいる！

そして、これは危険極まりない事である！

支払手形には金利がちゃんとついているのだ！

それは、買入価格の中に含まれているくらいの事が
どうして分からないのだろうか？

会社は借金では潰れない。

支払手形のみが会社を潰す危険のある
唯一の資金調達法である！

会社の安全を計るのが
社長の最も大切な役割の１つである事は
言うまでもない！！

それには支払手形を減らし
出来ればゼロにすべきである！！

一倉定先生著の社長学　第１巻　「経営戦略」より

2007年8月の格言

平成１９年８月の格言は「円滑な資金繰り」です！

一口に言って、「上手な資金繰りのやり方」なるものはない。
不足資金は割引手形か、資産の処分しかないのである。

すべては事前の計画と管理によって、
事前に不足を掴み、
事前に金融機関に申し入れ、
金融機関の融資を受ける事しかないのだ！

そのためには・・・
経営計画において資金運用計画を立て
それに基づく運用管理をする。

一方、金融機関に対しては
メインバンクを必ず決め、
経営計画書と資金繰り計画書を必ず提出しておき
毎月実績の報告を怠らない事である。

あとは金融機関の人々との
人間関係を円滑にする事である。

資金繰りに、上手な資金繰りなどなく
小手先のテクニックは通用しない！

社長の正しい姿勢に基づく正しい経営によって
利益を生み出し、
正しい資金運用を行う事によって
資金繰りは自然につくものである。

一倉定先生著の社長学　第２巻「経営計画・資金運用」より

2007年6月の格言

平成１９年６月の格言は「資金と損益」です！

「利益が出ていること」
と
「資金収支のバランスがとれていること」

・・・は、全く別のことである！

資金は、会社存続と言う面から見れば
損益に優先するのだ！

赤字をいくら出しても
資金が続いている限り倒産することはない。

反対に、いくら利益をあげていても
資金がショートすれば
会社は潰れてしまうのである。

社長たるもの！
「資金は苦手」で済ます訳にはいかない！

資金の実態を知り
わが社の事業経営に必要な資金を計画し
調達し、運用しなければならないのである。

一倉定先生著の社長学　第２巻「経営計画・資金運用」より

2007年7月の格言

平成１９年7月の格言は「バランスシート」です！

バランスシートこそ、

事業経営のすべての結果を一表にまとめたものである！

社長の評価もバランスシートによって
最終的に行われるのである。

それならばこそ！
バランスシートは事業経営の結果として
出来上がってゆくものではなく
社長の意思によって作り上げられるものなのである！

この最も基本的な認識が
ほどんど・・・
どこにもないのである！

一倉定先生著の社長学　第１巻「経営戦略」より

2007年5月の格言

平成１９年５月の格言は「景気下降期の対策」です！

景気下降期に入った事が分かった時に
まず打たなければならないのは

「資金対策」である。

売上が下がってゆくのに
売上の多いときに振り出した手形を

落としてゆかなければならないからである。

まず、売掛金の回収を急ぐ！
資材は当用買だ。
不急の支出は一切止める。
新規設備投資は無論の事、
現在進行中の設備投資でも
中止出来るモノは中止し、
中止出来ないまでも延期するか
ピッチを落とす。

場合によっては・・・
新入社員や欠員補充の削除・中止・延期が
必要かもしれない。

その上さらに
いち早く銀行に掛け合って
借金またはその約束と取り付けるのである。

ただし、約束は保護される恐れがある事も事実だが。

景気が上昇に転じた時には
他社に先駆けて行動を起こす。

先手必勝の原理である！

一倉定先生著の社長学　第１巻「経営戦略」より

2007年4月の格言

平成１９年４月の格言は「在庫恐怖症」です！

在庫が危険なのではない。 在庫に対する考え方がないのが 危険なのである！
在庫恐怖症にかかると･･･

ただやみくもに在庫節減をするようになってしまう。

特に、経理担当者と社長が重症になる！

困った事には、経理担当者は在庫節減こそ
会社の地益増大法だと思い込んでいる。

それ以外の事は何も知らないからだ！

ここに危険が伏在する。

如何に有効な販売促進も
経理の「それは金利が高くなります」
の一言で潰れてしまうのだ！

「いくら金利が高くなるか？」
と言う事は計算せずに！である。

これは経理担当者が悪いのではなくて
在庫の正しい考え方を勉強すようとしない
社長に全責任がある！

在庫の正しい認識のないままに
ただ闇雲に在庫節減をしようとする。

だから、在庫を減らすシステムが
開発されたと聞くと
無批判にこれに飛びついて
売上不振と言う大やけどをする事になる。

一倉定先生著の社長学　第１巻「経営戦略」より

2007年3月の格言

平成１９年３月の格言は「低収益商品の切捨て」です！

企業の利用できる資源の効果を高めるには
低収益商品を切り、それを高収益商品に投入する以外ない！

「捨て去る」ことの難しさは
現実には想像以上である。

ところで・・・

低収益商品を捨てるといっても
「どれが低収益商品であるか」について
伝統的な全部原価計算でやると
とんでもない間違いを犯すのである。

折角の意思決定も、その根本から間違っては大変である！

低収益で赤字の商品でも
付加価値を生み出している限り
それを捨てると、それによって得られていた
付加価値まで失うのだ。

一方、固定費はほどんど変わらないから
会社全体としてはマイナスになるのだ。

だから・・・

低収益商品を捨てる場合には！

それに代わる　より高収益商品がなければ
それによって得られていた付加価値分だけ
会社の収益が減る！
と思っていれば、意思決定を誤る事はないのである。

一倉定先生著の社長学　第７巻「社長の条件」より

2007年2月の格言

平成１９年２月の格言は「設備投資」です！

設備投資のまず第一の不利は･･･

設備投資の金利
減価償却
維持費などの増加
設備を使う人の人件費などの
固定費増加による損益分岐点の上昇である。

第二には･･･

設備資金の返済により資金繰りの圧迫である。

不況による売上減少時などに
本当に骨身にこたえると言う経験をお持ちの方は
相当いる筈である。

第三の･･･そして　最も重大な不利は･･･

変化に対応する機動力と弾力性がなくなっていく事である。

設備は、これが順調に働いてくれてこそ武器である。
動かない設備ほど始末の悪いものはない。

そしてその危険は常に外部にあるのだ！

市場は変化する。
お客様の好みは変わってゆく。

得意先の方針が変わる場合もある。

いつ！我社の設備で作られた商品が陳腐化したり
あるいは全く売れなくなるか･･･
分かったものではない。

一倉定先生著の社長学　第１巻「営業戦略」より

2007年1月の格言

平成１９年１月の格言は□□□

時代の大きな変化の時期。
平成19年は･･･　過去の価値観と未来の価値観が混在する為
国家でも、会社の組織においても　意見のぶつかり合いが激しくなるようです！

＊「丁亥（ひのとい）年の意味

「丁」→「火星の陰・南方・万物が栄える夏」の意味があります。
また人口の火である「灯火」や「焚き火」
「孤独な光」「限定した熱さと明るさ」「方向を指し示す灯台」
「鉄を鍛える火」「烽火のように人々に情報を伝達する火」の意味もあります。

平成18年は「丙の年」でした→丙とは「太陽」自然の火と言う意味です。

太陽が出て日陰の部分が減少する為に、今まで隠れていたモノが
日を浴びて表に出される年となった訳です。

例えば・・・
ライブドア・村上ファンドの件。子供達のいじめ・自殺の問題。履修不足問題など

平成19年は　陰の火星「丁」の年！

逆に身近にあるものや目先のものはしっかりと見えていても
多くのモノが闇の中に隠れて見えなくなる傾向にあるようです。
目に見えていない所で、様々な事が進行して行く！
必ずしも悪い事ではなく、政治や経済においても良い事も悪い事も同時進行するようです。

「丁」とは・・・

「万物を停止させる」の意味もあり
前年までの「陽の氣」を停止させ、陰の氣が漂い始めると言う年です。
そのような年には「自分の周囲を見直し、内面を充実させる」必要があると言えます。

まとめてみますと・・・

＊「平成19年の丁亥」とは・・・

「陰の年」「国内の問題」「参議院選挙」「政治経済は波乱の
「亥→陰の水星」「北方の知恵」「正統な学び」
「温故知新」「伝統」「新しいスタートを切る」のキーワードを示す年となるようです。

そして・・・「　亥」に木をつけると「核」と言う字となり
平成18～19年にかけて核の問題が出てくるように思えます。

世の中を変化させる「あらゆる可能性」を秘めている年。
会社は上司と部下が一丸となり、また国家と国民とが一致となり未来を開く年。
動乱の時期が終わり「教育の時期」の始まりの年。
「平和」「庶民台頭」「権力」「期」「動乱」

＊過去の「丁亥」の年は・・・

1407年・・・近畿地方大地震
1647年・・・ポルトガル船２隻が長崎に来航→爆日が通商を拒否

江戸大地震
1707年・・・南海・東海大地震　富士山大噴火

これらを踏まえますと「地震」が大いに懸念されるようです。
それは避けられても、国内外の争いや戦いが暗示されているように思えます。
北朝鮮の動向は無視出来ない状況に入りつつあると考えられます。

＊「学習・教育期元年の日本の運気と経済動向」

この時期のキーワードは･･･
株は波乱含み　　二極分化　　よい企業は大きく伸びる
経営内容は然程よくなくても、遊休資産など潜在的な利を
有している企業の株が大きく買われる。
春から夏にかけて上昇、夏以降は乱気流となり、多くは後半から下降。

国家はまだ貧しさを克服出来ていない。
あらゆる手段を講じて国民からお金を集める→税金・罰金など
陰の時代は、国家が国民のお金を吸い上げる時を意味しており
いろいろなものから企業や国民よりお金を取る。
また「上下二分化」→一部はお金持ち、大部分は貧しくなる。
暫くの間は、依然「勝ち組」と「負け組」とに分かれる事となる。

＊このような時代と踏まえて･･･

＊「この時代の中小企業の生き方」

①「生理整頓」

②「社訓の見直し」･･･　マンネリ化や意味不明ならば作り直す必要あり

③「陽の氣を取り入れる」

④「プラス思考を持つ」

⑤「認める事が最大の社員教育」

＊「社会現象」

＊（過去の例から）地震や災害が起きやすい
普段から天災に備えるのは当然だが　より一層の備えが必要！
「備えあれば憂いなし！」

＊「サラリーマンの心構え」

時代はますます厳しく、企業合併やリストラは峠を越えたように思えるが
「利益主義」「人を使い捨てにする時代」がキーワードとなり
大切な事は「自分の事は自分で守る」と言う事だと思います。

＊学習教育期は「水性の時代」

どんな入れ物に入れても、その形となり！
汚れているモノを洗い清め、温めれば蒸発して雲となり
冷えれば雨となって地上を潤し、さらに冷たくなれば氷として新たな役割を果たす。

学びを水性と捉えるのは水害に立ち向かい、学びを得！
水に学び、水のような柔軟性を持ち、丸にも四角にもなり岩に穴を開ける力もある！
そんな水性の持つ柔軟性を身に付ける必要があるように思えます。

＊「陰の時代における身の処し方」

昭和40～50年代・・・「明るい陽の時代」「経済が音を立てて発達」
昭和60年代・・・「バブル経済」「陽の終わり」「夕日が美しかった」

陰の時代は「夜」あるいは「冬」のイメージ→暗く寒く全てが低迷！

人々は「助け合い」よりも「いがみ合い」　信じるよりも疑う
企業は「メインバンクは我社を助けない」「我社を潰す」
平成17年・・・小泉総理が強引に衆議院を解散→刺客を送る
殺伐とした空気に取り囲まれた世の中！それが陰の時代・動乱期の特徴です。

こんな時代　人は明るさと温もりを求める！

しかし！他人が準備した物では安住出来ない！

だからまず！自分がしっかりとする事が先決なのである！

人に頼らず、言いなりにならず、頼るのは自分だと言う自覚が大切なのである！

人は精神と肉体から出来ている！この時代はまず健康に留意！

身体を柔らかくする！身体が硬いと心も硬くなる！

それでは厳しい時代を生き残れないのである！！

なにがあっても絶対にそれを乗り越えられる道があると考える！

身体と心を柔らかくして　今を楽しむ心でこの一年を乗り切る！！