

会社と代表者の『たな卸しB/S』で資産の実態を知る!

R.F.C

リスク・カウンセラー & ファイナンシャル・カウンセラー

Information & Report

2006.12.20 Vol.2006-12

●子供の成長記録と会社の成長記録への関心度

期待の子供が生まれたことを喜んで親の姿は微笑ましい。モミジのような小さな赤子の掌に自分の指を握らせ、強く握りしめるほどに親子の絆を感じ、心：我が子の小さな命の大切さを、親は心に刻み込む。

「這えば立て、立てば歩けの親心」と、子の成長を思う親の気持ちはいつの時代も変わらない。「病気をしない、丈夫に育つて欲しい。」、「どうか、事故に遭い怪我をしないように。」、「社会の役に立つ立派な人間に成長して欲しい。」と期待は大きい。

当然のことだが、子供の成長状態は、毎週、毎月、毎年と目に見えて変化するので、とき子供の「成長記録」や「健康記録」に一喜一憂するの、親であれば当然のこととして高い関心をもって見守っていた。「体力」と「気力」を身につけて、やがて大人へと成長するにつれ他人の子と比較するようになり、「学力成績表」その関心の目は移っていく。

さて、会社とは何だろうか。周囲の人の期待に支えられて、社長は自分のポリシーを掲げ、夢を描いていた事業を実現させるために会社を起業している。小さな事務所を借り、電話機、コピー

【ちよつと歳時記】

年の瀬の繁華街にはシングルベルのメロディーが。夕方の四時半を過ぎるとすっかり暗くなる。この季節は、午後になると陽が傾くのがとても速く、夕陽を眺めるタイムリグさへ外してしまふ。ふと気がつく、事務所から見える後菜園の観覧車の点滅するネオンがひとまわりの。陽が短くなったのがよく分かる。

二十一日は冬至だ。庶民が待ちわびていた、陰の気が陽の気に転じる日だ。子供へのプレゼントを考えながら街を歩くと、中小企業経営者、ゆず湯(融通)に浸かり、力ボチャ(運)を食べて、元気を回復して開運あれ、と、事業の再生を願います。皆さん、良いお年を。(細野)



●試算表のP/Lを好む…一枚目社長ではダメだ

会社の業績を、毎月「試算表」で確認して、という社長は多いと聞きます。ただし、会社の健康状態を「試算表」から読み取り、問題点を診断している社長はそれほど多くはないのではないだろうか。

翌月の中旬には利益が確認できるよう処理をして、経理担当者はせつせと伝票等の所はそれに応じて入力処理し試算表にして会社に送る。

経営者は好んで「試算表」を見ていたし、しかし残念なことに、どちらかと言えば「貸借対照表(B/S)」よりも「損益計算書(P/L)」に社長の目が向いている場合が多い。

そんな社長に試算表を見せると、「試算表の一枚目(B/S)」の部分、行の「一番上(売上高)と、ずくと下の行の「当期利益」を見て試算表を閉じてしまふ。私は、こういう社長を「一枚目社長」と密かに呼んでいる。

確かに総益を確認して利益が出ていることを確認することは大切なことだが、得てして目先のことばかりが優先して長期展望を怠り、会社の体力をそっちのけにして「行け行けドンドン」といった経営をしている場合が多い。

だからそういう社長は、売上が低迷し赤字が続いてしまふと、会社に体力がないものだから、どうしても小手先の資金繰りに奔走し、親族を連帯保証人にして借り入れし、「とりあえず何とか切り抜けた」と安堵してしまふ。

●会社の健康診断書とは? それは「月次・B/S」です

何故これほどまでに「B/S」にこだわるのかというと、会社の「成長度」や「体力」は殆どこの「B/S」の中に凝縮されているからなのです。つまり、経営上起こり得る問題をリスク管理の面から捉えるには格好の指数が含んでいるからなのです。

人が健康診断書の数値を見て自分の「健康度」や「体力」を確認することと同じように、会社の「健康状態」を常に確認しておくことが大切です。それが試算表の中の「貸借対照表(B/S)」なのです。

会社の負債額と資産額が毎月分かるわけですから、こんなに便利な資料をしっかりと見ていないなんて経営者として論外です。

一年に一回決算期が近づくと、慌てて資料をかき集めて会計事務所へ送っているような経営者も失格ですが、顧問契約をしようがないからそれを放置したままの税理士も失格です。

顧問料を支払わないからそのままにしていると言うことであれば、社長に試算表の大切さをしっかりと説いていくべきで、それでも改まらなければ文書で顧問契約の解除を通知すべきです。

せめて、二ヶ月に一回は「試算表」を作成できるように体制になるように、経営者に対して指導できない会計事務所は顧問契約をすることすら如何なものかと思えます。

●裸の数値:「清算B/S」は「たな卸しB/S」では?

リスクカウンセラーとして、経営の危機管理の講演をさせていただいた際、会社の決算申告書の作成と同時に「清算貸借対照表(清算B/S)」を作成することを奨励しています。

場合によっては大晦日に、その年の最後の儀式として、「夫婦で「清算B/S」を作るのも良いでしょう。なぜならば、社長個人の「資産」と「負債」のバランスを「貸借対照表」にしておくことが大切だからです。

「今なら会社を清算しても幾らか現金が残るだろう」と思っていた社長が、いざ詳細にわたって整理をしてみたら数千万円の債務が残ってしまふことがあります。

平時の決算書では資産として計上されている勘定科目でも、現実的には換価価値のない資産(実のない果実のような資産)などは資産から排除した実態に伴った「清算B/S」を知る事が大切です。

先日、講演の際に税理士先生からご指摘がありました。「清算B/S」という呼称は倒産したみたいで印象が悪い。何か別の言い方はないのか?」と言っています。そこで考えたのは「たな卸しB/S」と言うのは如何でしょうか。

2006年も残り少なくなりました。悲惨な事件が多く、人間としての心のあり方を考えさせられた年でした。来年こそは、溶けるように消えていく飛行機雲のように、穏やかな日々が迎ええられることを願ってやみません。



2006年も残り少なくなりました。悲惨な事件が多く、人間としての心のあり方を考えさせられた年でした。来年こそは、溶けるように消えていく飛行機雲のように、穏やかな日々が迎ええられることを願ってやみません。

●「恒産」無ければ…よって「恒心」なし

平成15年2月に『RFCレポート・創刊号』を発行してからあっと言う間に3年間が経過し、お陰様で本号で36号になります。

リスク・カウンセラーとしての相談業務も気がつくと20年になっていました。素より「売上目標」などと言うような数値目標を持って取り組む仕事ではありません。広告宣伝をするわけでもありませんでした。

ですから「誰々さんから聞いた…」と云うようにして相談依頼者がどこからともなく訪れ、その相談者の心の叫びや肉体の叫びを聴きつつ…日々淡々とその対応に取り組んできました。

特に、債務超過に陥って会社の資金繰りが行き詰まっているような場合には、まさに時間との戦いであり、まかり間違えると相談者が命をも落とさんばかりの事態になっていることもありました。

リスク・カウンセラー存在を知らなかったばかりに、債権者からの執拗な催促に耐えきれずに自ら命を絶ってしまった人もありました。

知人に伴われて残された家族が相談にやってきたこともありました。一緒に現場に赴き、白布で顔を覆われた仏様に献香の挨拶をしてから、傍らのちゃぶ台にノートを広げ、ご家族や関係者から事態の顛末を少しずつ話を聴き、問題点と今後の対応を考えるのでした。

涙で曇るご家族のお話を伺うのはかなり辛いものであります。

何故なら、22年前の自分にも…故人がとった行動と同じことを決断しかけたことがあったからです。僅か数行の走り書きしたような数通の「遺書」しか本人の遺志を汲み取るものはなく、その遺志さえも実現できない状況を前に、頭を抱えてしまうようなこともありまして。

生命保険金額をはるかに超える債務金額があったため、遺族はその家に住み続けることさえできないという現実がありました。

10ヶ月後には、まだ整理が終わらないうちに予てから患っていた遺族の1人が亡くなりました。葬儀の段取りも一緒にすすめてはなりません。

そんなわけですから…リスク・カウンセラーの仕事だけでは…安定した収入(恒産)があるわけでもありません。

でも…ありがたいものです。私自身を救ってくださるかの様に、私のもう一つの会社(不動産仲介業)に、仕事を持ち込んで下さる方が現れたのです。私にとっては神様のような方です。お陰様で…どんなに辛い人から

リスク・カウンセラー奮闘記・31

の相談にも…どんな複雑な問題にも…いつも平常心(恒心)で接することができています。

●生かされて 感謝感謝の 生き活き人生

生きていることは素晴らしい。生きているからこそ喜怒哀楽の出来事に一喜一憂することができる。生きているから合縁奇縁の出会いがある。

生きているからこそ人の役に立てる。そして、生きているからこそ体感してきたことを伝えていく義務がある。

以前にも、このレポートで書いたことがあるかも知れませんが、私がいま、リスクカウンセラーの仕事をしているのには2つの理由があります。

その一つは、私が何度か窮地に立たされ、霧の中に佇み自分の置かれた立場が見えなくなっていた時、私の目の鱗を取ってくださった方の一言が忘れられないことです。

二つ目は、「生きがいづくりアドバイザー」の研修の場で衝撃的な話を聴いたことです。

話とは…**視力障害の方が『白い杖』を胸元に抱いて佇んでいたら、それは「私は自分の居るところが分からなくなったので…どなたか導いてください…」**という意味があるのだと教えていただいたことでした。

「50歳にもなってそんなことさえも知らなかったなんて…」とひたすら涙が出ていつまでも止まらなくなった事がありました。

それ以来、誰かと話をしたときには必ず『白い杖』の話をするようにしています。

人は突然の出来事で混乱しているときは、誰に相談していいのかわからなくなることがあります。

経験値に照らし合わせれば…未経験者には見えないものでも簡単に見えてしまう…ということは日常的にあることです。

これからも…私を生かさせて下さる方々に感謝しつつ、少しでも多くの方と出会ってお役に立てることを願う日々です。



携帯電話から「ブログ」を読めるようにいたしました。どうぞご覧下さい。



～♪～街の明かりがとてもきれいね～♪♪～といった感じの都内の街角。LEDの電飾で暗いビル街が美しく…

【リスクカウンセラー四方八方巷談】

googleで「リスクカウンセラー」で検索してください。

<http://risk-counselor.seesaa.net/>

R. F. C. Information & Report・第036号 2006.12.20 No.2006-12



◇発行者 株式会社ホロニクス総研 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12 かんたビル7階
 ◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟 士 (t-hosono@holonics.gr.jp)
 ◇連絡先 Phone (03)5684-0021 Fax. (03)5684-0031 <http://www.holonics.gr.jp>

【ホロニクス】(英: Holonic) 全体(ホロス)と個(オン)の合成語。すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でそうした個が調和して全体を構成する(小学館「カタカナ語の事典」より)