

1. お金論

「お金」というと、人それぞれ、さまざまイメージを浮かべられるだろう。より多くのお金を持つことを人生の最大目標にしている人もいれば、お金に振り回されたくない、最小限の所有だけで満足する人もいる。どちらが正解で、どちらが高尚か……という話では、もちろんない。

お金は、人間が生活していくうえで絶対に欠かせないもの。だからこそ、いろいろな考えがあつて当然なのだ。

だからだろう。巷まちには、お金を得るため、さらに増やすため、あるいは減らさなためのお金の本が多数、出版されている。

しかし筆者が見るかぎり、お金そのものとの向き合い方や、付き合い方を取り上げた本は少ない。

「お金はお金好きの人のもとに集まる」と言われるのを聞いた方も多いだろう。しかし筆者は、せっかく集めても「大切にしない人のもとからお金は逃げて行く」と考えている。苦勞して集めても、逃げてしまえば手元には残らない。それでは意

味がない。

もちろん、人間に不可欠なお金は、企業が経営を続けていくうえでも切り離せないものだ。企業の課題のひとつは、利益追求である。いくら、良い製品やサービスを提供して売上を伸ばしても、付き合い方を間違えてしまえば、お金としてまったく残らないという寂しい現実を迎えてしまうのだ。

■お金を貯めるということ

では、お金はどうすれば貯まるのか――。

読者のなかには、「お金を貯めよう」と努力したことがある方も多はずだ。「将来のため」「欲しい物がある」「大切な人にプレゼントをあげたい」など、目的は人それぞれ。さて、皆さんの成功率（目的達成）はいかがだっただろうか。「どうしても欲しい!」「プレゼントする相手に）喜んでほしい」など、強い思いがあつた方は目的達成ができたのではないだろうか。

一方、「将来や老後に備えて」となると、明確な期限がないため成果が見えにく

く中途半端な結果に陥りやすい。そう、お金を貯めるには「本気でお金を貯めよう」という強い意志」が成功のカギとなるのだ。

強い意志をもって自分の財布からの支出を本気で見直し、抑えるところは徹底して抑えていく。つまり「節約」である。そして本気でお金について考え、真剣に取り組んだからこそ、苦勞して少しずつ貯めたお金を、さらに大切に使うようになるのだ。

企業経営も同様である。本気で会社に利益を残そうと思い、節約をして初めてお金は貯まるのだ。根本から支出を見直し、無駄なお金は使わない、そして必要なコストもできるだけ抑える。

売上を伸ばし、支出を抑えることで利益を増やす——。これが企業経営の根本である。そして、それらの努力はひとつの言葉に集約される。つまり「コストダウン」だ。一致団結してコストダウンの努力をする。それが、お金が離れない会社への道なのだ。

● お金を集める努力——売上拡大

● お金を残す努力——コストダウン

は別のものである。この2つを、ともに努力してこそ企業経営といえるだろう。

2. 企業にとっての使命

企業の絶対的使命、それは「存続すること。すなわち「倒産しない」ことである。

「創業は易し、守成は難し」という格言がある。しかし「創業は易し」といえども、それはそれで難しいことは、会社に不平不満を抱えながらも多くのサラリーマンが起業をしないことから分かるだろう。事実、生みの思いを込めて創業した会社も、その約3割もの会社が、創業後1年未満で消えてしまうという結果も出ている（経産省「工業統計表」より）。

会社の運営には、社員、顧客、取引業者など多くの人が存在する。一企業の倒産

は、そうした会社につつまれる人たちに、多大な迷惑をかけるということだ。それは、彼らを路頭に迷わせるだけでない。それこそ、人生をも狂わせてしまうことにもなる。

そもそも、起業や会社経営とは「存続」を念頭において行われなければならない。したがって、「今後、どうなるか分からないけれど、とにかく始めてみよう」とか、「倒産したらしたで、そのときに考えよう」というのは間違っている。

「倒産時には自分が責任を取れる範囲内で収まるようにする」「万が一、会社の経営が続かなくなったら、どのような迷惑を、どういう人たちにかけてしまうだろう」ということを、常に考えていなくてはならないのだ。

生きとし生けるものすべてが永遠ではないように、会社・企業も正しい努力の積み重ねなくして存続することはできない。にもかかわらず不思議なことに「会社がなぜ倒産するのか?」という理由を、自信を持って答えられる人が意外と少ないのである。さらに驚くべきことに、社長や経営陣の中にすら、そういう人がいるのだ。倒産する理由が分からないのでは、存続する理由も当然分からない。

会社が倒産する理由、それはとてもシンプルだ。「資金繰りができなくなった」この一言につきる。「黒字倒産」という言葉を聞いた方も多いだろう。黒字という帳簿上での利益は、会社にお金があり、資金が循環していることを意味しているわけではないのである。

「資金繰り」すなわち「支払い」、すなわち「お金」――。

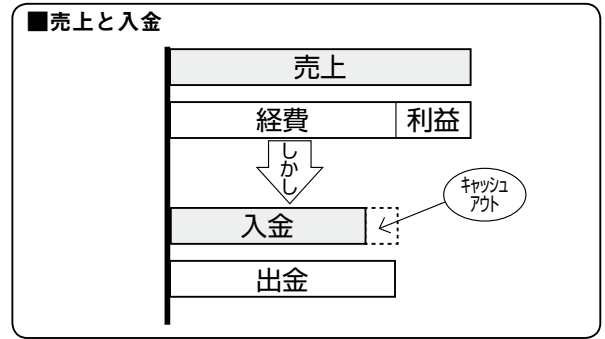
会社にとって、お金は血液と同じである。血液が回らなければ人間は死んでしまうように、お金が回らなくなったとき、あるいは回るめどが立たなくなったとき、会社は倒産する。それほど、お金は会社・企業にとって大切なのである。

■入金と出金

ではなぜ、黒字倒産などが起こるのか。

それは、「出て行くお金は先々まではつきりしているが、入ってくるお金はなかなかはつきりしない」という点にあるだろう。

簡単な等式でお金と利益の違いを見てみよう。



- 会社の利益：…売上－経費＝利益
- 企業に残るお金：…入金－出金＝残金

ポイントは、経費＝出金は明確だが、売上＝入金とは必ずしもならないという点だ。帳簿上で数字（売上）を計上することができても、相手企業が倒産した／支払い遅延が発生した／クレーム等で所定どおりに支払ってもらえなかった、など入金に至らないケースがある。

言い換えれば、運転資金で見ると、売上計上段階では、まだその数字はお金ではないのである。入金されて初めて、使えるお金になる。

「営業マンの仕事は回収で完結する」というのも、このためだ。

■顧客の創造

そもそも、入金をもたらす売上とは、どこからやって来るものだろうか？

そこには、必ず顧客が存在する。顧客がいなければ、入金どころか売上すらあり得ない。となれば、売上とは「顧客数×顧客単価」ということになる。だからこそ売上を伸ばすために、われわれは常にお客様が長く付き合ってくださるように、また、新しいお客様が増えるように、日々、努力していくのである。

これを経営学の父ピーター・F・ドラッカー氏は、「顧客の創造」と言っている。顧客の創造が売上を作り、会社への入金をもたらしてくれるのである。

世の中には実にさまざまなビジネス・商売があり、その先には多くの顧客が存在する。なかには当たり前のように毎日、途切れずに顧客があるお店や企業、ブランドがあるのかもしれない。「売上さえ上がれば、コストダウンなんてする必要がない」と言われるかもしれない。しかし、ここでいま一度、考えていただきたい。顧客がいることは、当たり前のことではないのである。

「そんなことは、分かっている。だからこそ日々努力をし、ミスもないように常

