

# 事務所通信

令和2年秋号

こんにちは、立川です。  
いつもありがとうございます。

今年の11月1日から、当事務所は創業から30年目に入りました。

お客様に恵まれ、またメンバーに恵まれ、さらに、時代や環境に恵まれ、今日に至っていることに、心から感謝しています。本当にありがとうございます。

今年は4月以降、新型コロナウイルスの感染拡大防止を気にしながら、業務を行っていくという年となってしまいました。

今回、一経営者である私、立川が、自身の体験を踏まえて、事業を起こして企業はどのような道をたどっていくのかを大まかに記したいと思います。

企業の成長過程とは、人の一生と同じように、「導入期」「成長期」「成熟期」「衰退期」という、4つに区分するという考え方があります。

事業をはじめると決意し、会社を設立し、あるいは個人事業を開業します。

会社の設立時、個人事業の開業時という「導入期」で大切なことは、「お客様に価値ある商品や価値あるサービスを提供して、お客様からお金を受け取る」という一連の流れをスムーズに確立できることにある、と思います。

「お客様に価値ある商品や価値あるサービスを提供して、お客様からお金を受け取る」ということは、企業経営で最も大切なことです。

「導入期」をスムーズに乗り切ると、経営者ご自身が、がむしゃらに仕事をするという時期がすぐにやってきます。いわゆる「成長期」を迎えます。

この時期に大切なことは、些細なことかもしれませんが、ご自身が、食べる、寝る、そして住むところがある、ということが満たされること、あるいは、満たされていることに気づくことであると思います。

なぜなら、「マズローの5段階の欲求」ではないですが、まず経営者自身がこの最初の第一段階の欲求が満たされていないならば、お客様や社内のメンバーのこと、しいては家族のことを、心から考えるゆとりがなくなってしまうからです。

成長期の前半は、多くの企業が、おもしろいように売上が上がります。これは経営者の熱意と努力の賜物です。本当にそうです。このとき、売上ではなく、どれだけ利益がとれているのか、を意識する段階にきます。

同時に、この段階で、多くの企業が、人の問題で悩みます。

事業の拡大のために、人材募集をします。

ここで問われるのは、新たに入ってくる人から見て、魅力的な企業であるかどうか、魅力的な人がいるかどうか、ということです。

「魅力」といっても、価値観が多様化している時代ですから、何が魅力的なのかということ、一言で表現できません。

ここで大切になるのは、企業文化だと思います。

何のためにその事業をはじめて、中期的に長期的にどうなっていくのか、どうしていききたいのかというビジョン(夢・希望・目標)です。このビジョンに共感してくれる人材が、単なる「いるだけの人」(人在)ではなく、経営者が真に求めている「人財」になっていきます。

ビジネスをさらに大きく育てるためにも、心から信頼し合い、尊敬できるビジネスパートナーにめぐり合えるかどうか重要な段階になってくると思います。

この段階で、次に大切なことが、事務業務・経理業務いわゆる管理業務の強化です。

仕事は完了しました、請求書を出し忘れ、このような事態が起こる場合があります。

経営者が多忙になればなるほど、管理業務が後手後手になってしまいます。

会計事務所の立場でも、「売上請求書の発行もれ」は、正直のところ見抜けません。

とはいえ、このような状況で税務調査があった場合には、容赦なく、「売上計上もれ」となってしまうのです。早い話、悪気はないのに、税務署が来れば追加で税金を払わなければならない事態になってしまうのです。

また、売上の請求書を出したが、うっかり入金チェックを忘れてしまい、入金されていないお客さんがいる……。

催促をしているのに、なかなか振り込んでくれない、いわれのない値引を要求されている……数えればきりのないような事態が生じる恐れがあります。

そして、不思議なことに、売上は伸びている、利益もでて、なのに会社にお金がない、そして、役員報酬も遅れ遅れになっている。このようなことが起きる可能性があるのです。

粗利益率にもよりますが、一概に年商〇〇〇〇万円を超えたら融資が必要になってくる、という乱暴なことは言えません。

要は、自己資金だけでは、回らなくなってくる状況になるのです。

ここで、その事業がしっかり利益を出しているのかどうか、そして売掛金の回収がきちんと行われているかが問われます。

ご自身が楽しいと思い、そして、素晴らしい商品や素晴らしいサービスをお客様に提供

できる、と考えて始めた事業の正念場を迎えます。

成長期も後半になると、社長が長時間仕事をして売上を上げる、というモデルが少しずつですが、崩れてきます。なぜなら、社長ご自身が、社長業をする時間が必要となってくるからです。

この段階では、才能、スキル、能力、経験それを超えるものが問われる時期がやってきます。

ここで問われるのは、私は、経営者ご自身の「器」だと思います。

ご自身の「器」をすこしずつ大きくしていくためには、様々な価値観を受け入れることだと思います。

「受け入れる」とは、受け止めるのではないのです。受け止めるとは、ニュアンスとしてブロックしてしまう、あるいは、そういう価値観もあるねと、受け流してしまう恐れがあるため、受け入れるとは違うと思っています。

「受け入れる器を大きくする」、これが、事業を安定させる一つの要因になると思います。しいては、気持ちを楽にすることにつながるのではないのでしょうか。

そして、成熟期がやってきます。

成熟期は、企業がある意味、安定する時期です。多くの経営者が実績を積み、豊富な経験や体験・知恵が財産となってきます。

さらに、積み上げてきたものを必死で守るのではなく、あえて、壊す勇氣、しいては、挑戦する強さ、が必要になってくるのではないのでしょうか。さらなる成長を楽しむ時期ではないのでしょうか。

最後に、衰退期がやってきます。

衰退期は、その文字の通り、事業が衰退する時期です。

しかし、この衰退期の時に、正確には衰退期になる前に、あるいは、成熟期の安定している時期に、次の成長ステップを考えて行動して、「形」にしていくのです。

ですから、衰退期がやってくることを想定して、ゆとりのある安定した時期に、「次の一手」を打っていく、これが、経営者の大切な仕事だと思います。

他方で、経営者はつい、体をないがしろにして仕事をしてしまいがちだといわれます。そして、そのツケは確実に回ってくるようです。どうやら体が、思うように動かなくなると、人はやる気も情熱も、そして行動力も失ってしまうようです。

おおまかですが、「導入期」「成長期」「成熟期」「衰退期」ということをイメージしていただき、今、御社がどの段階にいるのか、そして、次の一手をどうしていくか、ということのご参考になれば幸いです。

(代 表 立 川 勝 一)

## ■ 編集後記

立川会計事務所は、11月に30周年記念を迎えました。

改めてお客様に感謝を申し上げます。

今後も手は抜かず、肩の力は抜いて、衰退しないように、また、さまざまな面で成長して、お客様のお役に立てるようメンバー一同、業務に楽しく励んでいきます。

新型コロナの影響で、11月の中旬に、暖房を強めにし、窓を意識的に開け、事務所内でささやかに30周年記念をしました。

約1年間、冷蔵庫に冷やしたままにしてあったワインと、ビール、日本酒、梅酒で乾杯しました。

日本酒と梅酒は、タイミングよく何年か前に社員旅行で行った伊勢の酒蔵からDMが届いていましたので、頼みました。同時に、日本酒の入ったチーズケーキも人数分頼みました。

カード決済をしたのですが、後日納品書を見て、めんどうなことをしてしまった、と思いました。

そうです。

日本酒・梅酒の消費税は10%、日本酒入りチーズケーキの消費税は、軽減税率で8%です。会計事務所ですので、事務所の会計処理・税務処理をミスするわけにはいきません。

( 立 川 )