

はじめに

事業を始める準備をしている方、すでに事業を経営されている方、これから先、どうなるか不安ではありませんか？「なんとかなるだろう」と楽観的に考えておられる方もいらっしゃるでしょう。経営というものはそんなに甘いものではありません。中小企業の過半数が赤字と言われる日本社会。黒字でも資金繰りに追われる会社がたくさん存在します。「うちの会社は成功しています！」と胸を張って言える会社はどれだけあるのでしょうか？勝ち組に入る人はほんのひとにぎり。負け組は大多数。ヒトと同じことをしているは負け組です。かといって、闇雲にヒトと違うことをすればいいというわけではありません。かえって業績を悪くする可能性があります。

ところで、私は中学時代・高校時代、勉強はほとんどせず、テニス部に所属しクラブ活動に没頭しておりました。大した戦績は残せなかったのですが、テニス以外に応用できる素晴らしい知識を得ることができました。クラブで監督から教わった試合に勝つための練習方法や試合の組み立て方などです。監督から毎日のように言われました。「緊張した試合で使えないフルスイングショットを練習しても意味がない。ミスを少なくしつつ攻撃力のあるショットを練習するんだ」「相手のプレーを観察し、敵の苦手なプレーに対し自分の得意なプレーで戦え」

大学に進学してすぐに転機が訪れます。右肩を脱臼し、脱臼が癖になりテニスなど右肩を使う運動はできなくなりました。今までスポーツしかしてこなかったのにそのスポーツができなくなったのです。こうなると将来のことを考えます。「高齢になり身体が自由に動かなくなったとき、身体を使う仕事をしていると生活さえままならないことになる。身体ではなく頭を使ってできる仕事に就かなければ……」私は文系に進学していましたので営業職に進むことも可能でした。しかし、当時の私は営業職というと、お客様にうまく商品を勧めて無理に買わせるようなマイナスイメージを持っており、営業職は避けたいと考えました。将来生まれてくる子どもに父親として胸を張れない仕事には就きたくありません。できればお客様に「ありがとう」と言ってもらえる仕事をしたいと考えました。医者仕事を羨ましく思いました。患者様にありがとうと言われてお金をもらえる仕事ですから。文系の大学に進学している時点で医者になるのは非現実的です。そこで、私は中小企業のお医者様になりたいと考え、中小企業に一番近い存在と言われる税理士を目指します。

私は24歳のとき、比較的スムーズに税理士試験に合格しました。熱心にご指導いただいた専門学校の先生方に心より感謝します。学習にあたっては高校時代のテニス部の監督の教えは非常に大きかったと感じます。税理士試験も競争なので、ある意味、スポーツの試合と共通点があります。テニスで対戦相手に勝つのと、他の受験生に勝つのは同じです。日々の勉強は練習、テストは

試合に相当します。監督の教えがなかったら税理士試験に決してスムーズには合格していなかったと思います。

税理士試験に合格するためには、必修科目である会計科目の「簿記論」「財務諸表論」と選択必修とされる「所得税法」または「法人税法」、および選択科目である税法科目7科目のうちから2科目、合計5科目に合格する必要があります。企業のサポートを志していた私は企業でもっとも関連する「所得税法」「法人税法」「消費税法」を選択しました。

税理士試験に合格後、すぐに会計事務所に勤務しました。そこで、いろいろな中小企業に接する機会がありました。成功している会社や業績の厳しい会社も見てきました。勤務を開始したころは正直、会社の帳簿を見れば企業のすべてが理解できるものだと錯覚していました。経営が芳しくない会社の多くは売上不振が原因です。財務諸表や売上を分析し、問題点が判明しても解決策は見つかりません。「在庫が多くなっているので資金繰りを圧迫している」「客単価は変わらないが客数減により売上が減少している」ということがわかって、「では、どうする？」となってしまうのです。そこで、いろいろ調べてみると経営コンサルティングの国家資格として中小企業診断士の知識が必要であることにたどり着きました。

27歳のとき、独立開業し橋本真二税理士事務所を開設します。中小企業のお医者様を目指している私が中小企業診断士の資格ぐ

らいはないと体裁が整わないと考え、中小企業診断士の資格をとりました。中小企業診断士の受験勉強をしてはじめて企業経営の全貌はこれだったのかと気づきました。税理士という会計の専門知識と中小企業診断士の経営の知識が合わさってはじめて会社というものが理解できたのです。ここまできてようやく企業をサポートすることができるようになりました。ある問題に直面した場合、どのような対策を取るべきか選択肢はさまざまです。どのような情報を基にどう判断するのが運命の分かれ道になります。多くの中小企業では必要な情報もなく感覚で決定していることが多いようです。将来に備えて必要な情報を収集し、的確な判断ができる組織を私は提唱しています。「物事は情報を基に判断する」これが、経営の基本原則です。

話を事業に戻しましょう。事業で失敗するには必ず原因があります。倒産した会社の経営者はどうしてこういう結末になってしまったのだろう、と最後まで気がつかないことが多いものです。

では逆に事業に成功するためにはどうしたらいいのでしょうか？ それは事業に成功する経営手法の基本を獲得することです。世の中には経営に関する本がたくさん販売されています。しかし、経営の基本を書いた本を私は見たことがありません。大企業の社長の成功例だとか、売上を上げる手法など各論の本ばかりです。もちろん、これらの本を読んでも無駄だと言っているわけではありません。基本スキームを理解し、その本に書いてあることがどの位置づけにあるかを理解できていけばいいのです。

これから事業を始める人はどのような会社をつくっていったらいいのか？ すでに会社を経営している人はこれから自分の会社をどのように改善すべきか？ これらの疑問にお答えするため、私は経営の基本を示す本を書くことにしました。

私は中小企業の経営者には事業に成功し幸せになってもらいたいと考えています。この本でやってはいけないと書いてあることをすれば事業は失敗します。この本に書いてあるとおりに実行すれば事業は必ず成功します。成功させる自信があります。この本をご覧の方の中には、「こんなことは当たり前で、すでに実践している」と言う方もいらっしゃるでしょう。そうなんです。この本に書かれていることは当たり前のことばかりなのです。ですから、もし、この本に書かれていることで実践できていないことが1つでもあったら、それはすぐに実践してください。厳しい話もありますが、ぜひ将来の成功のために、笑顔があふれる毎日のために、この本を何度も読み返してください。そして自分の会社を成功に導いてください。皆様が幸せを実感されること、それが私の願いです。

なお、一般的な経営に関する本では抽象的な表現や専門用語が多く使用され、実務に生かせることが少ないと感じます。この本ではできるだけ具体例を用い、簡易な言葉で説明させていただいたつもりです。本書を皆様の経営に役立てていただければ幸いです。