



船場道修町の経営者の思い出

◆新人経理マンへのしごき

私は今税理士として仕事をしていますが、税理士として独立する以前は会計事務所だけでなく、一般の事業会社で財務、経理の担当者として8年間ほど働きました。そこで出会い仕えた社長は今でも思い出しますし、私の会社の経営、会計に関する基本的な考え方に大きな影響を与えていると感じています。その社長は、昔よくあった丁稚奉公から経営者に認められ、跡継ぎとして社長となり、会社を自分の代で大きく成長させました。私が始めてお会いした時は既に80歳前でしたが毎日バリバリと仕事をされていました。

社長は毎日、運転手付きのデカいキャデラックに乗って出勤してきます。社長が出勤してきて最初にすることは、会社にあるお稲荷さんにたっぷりと時間を掛けてお参りするごでした。それが終わると、商品の出荷作業中の1階の倉庫へ行きます。配送車両に商品を積み込む担当者を正面に睨みながら、今日の出荷状況、商品毎の出荷数量等をメモも取らずに聞きながら、商品がどんどん出荷されてゆくのを、本当にうれしそうに眺めていました。その倉庫の見聞が終わると、本社社屋へ戻ってきて私がいる会計の部屋へ入ってきます。この瞬間が、1日で最も緊張する瞬間でした。

社長は部屋へ入るなり、私の前に仁王立ちして、いきなり「昨日の残高は？」と質問します。私は、黒色の表紙でB4版の大きなノートを開いて準備します。そのノートは1年間で1冊、左右見開きで1ヶ月間の資金、損益の動きが全て解る、社長独特のノートでした。見開きの左側は資金の入金、右側は資金の出金が、そして右端には残高の欄がありました。社長に「昨日の残高は？」と聞かれると、その昨日の日付の残高の数字を読み上げながら右手で電卓（当時は加算機）に同じ金額を打ち込みます。そしてノートを睨みながら、社長の言葉に耳を澄まします。「〇〇日、手形決済、〇〇千円」「〇〇日、入金、〇〇百円」「〇〇日、小切手支払、〇〇百円」「〇〇日、給与、〇〇万円」「〇〇日、手形入金、〇〇万円」というように、半分目をつぶって、少し上を向いて一気に言い放ちます。私は、社長の言葉に合わせて、ノートの本日以降の欄に鉛筆で記入された金額と確認しながら、右手で電卓に入力して行きます。

そして一気に言い終わった後、私の手許を確認するように、「なんぼや？」と聞くのです。すると私が、電卓を見ながら「××円です」と大きな声で返答します。その返答した金額が、社長の頭の中で計算している数字と違っていると、何度も何度も同じ作業を納得いくまで繰り返します。この作業を入社した日から半年間ぐらい毎日、毎日繰り返しました。実際、これは本当につらかったです。資金繰りは理解できても、社長の考え方や思考の順番に合わせて考える事に慣れるのに大変でした。正直、最初の1、2ヶ月間は、社長の車が経理課の窓の下の玄関に着くと、逃げ出したくなったのを覚えています。

ここで、話がそれますが、その電卓の作業には思い出があります。当時は電卓が実際の職場にも普及していましたが、まだまだ算盤が多く使われていました。

その会社では事務室に電卓はありませんでした。入社してすぐ、電卓を買ってくれるようお願いしました。社長は、「電卓なんか使いもんになるか」といいながらも、仕方なく購入してくれました。（今では数千円ですが、その頃は数万円もしたのです。）それで社長が言う数字を計算して行くのですが、それが最初は大変な作業でした。

当たり前ですが、社長が1億円と言うと算盤では一瞬で終わりますが、電卓ですと1のキーを押してから0のキーを8回も押す必要があるのです。また、2億5百万円というように桁が飛ぶと電卓では全部聞いてからしか打ち込めません。「社長、ちょっと、まって」と私が冷や汗をかきながら電卓を押してる横で、長年経理にいる女性の事務員さんは、困ったような、そして、にやにやしながら涼しい顔で算盤をはじいているのでした。

◆船場道修町の経営者の資金繰りノート

前述の訓練が半年ほど毎日続いた後、社長は「残高は？」と聞くだけで、私が読み上げながら計算して行くのを黙って聞いているようになりました。その残高の金額が、自分の頭の中で持っていた数字と合うと、納得したように「ウンウン」と頷きながら経理の部屋を出て社長室へ向かうのでした。何年も経ってから、この儀式は、社長の私への訓練だったこと。社長独自の会計に対する考え方、社長の知りた内容、社長が一番重視している数字などを、新人の会計の私に教え込む儀式だったことが理解できました。

その訓練のおかげで、会計は知っているけれど経営は全く素人の私が、その会社の経理マンとして、社長と同じ思考回路を持つことが出来たのです。社長の大きな黒いノートは、それは、資金繰りの実績、予定表の機能ももち、月間の経費の簡易な集計表にも成り、社長は倉庫からの商品の出荷情報と、その黒いノートだけでほとんどの会社の状態を頭に入れていたような様子でした。実際、手作業の月次決算の報告で、月次の資料を作成して社長の許に持って行くと、ちらっと最終金額と経費の明細だけ確認して、後はつまらなさそうに確認印を押すだけでした。社長にとって私の資料は、自分の黒いノートと出荷データから頭の中ではじいた数字との、比較をするくらい役目しかなかったような気がします。悔しかったのですが、本当に経営者が見ている、知りたいものが何かを気付かされました。それと知識、技術として知っていた会計の大切な役割に気付きました。それは、なにより経営者に会社の状況を説明して理解してもらう為の言語の役割でした。

この社長からはこの儀式を始め、沢山の会計の勉強では知り得ない深い経営の意味、手腕、経営者のつらさなどを教えて頂きました。亡くなられて20年が立ちますが、今でも時々思い出し、今の自分がどれだけ大きなものを引き継いだかを日々感じています。



クラージュ総合会計事務所
代表 長谷川 治雄

<続>それでも歴史は繰り返すか

(アベノミクス『戦後最後の花見酒景気』の
ミッドウェーはいつか・低金利国家の終焉)

確かに、財務相が「そろそろ日本は債務上限に迫っていますので」と言えば、市場がパニックになるのは必定で、口が裂けても言えないのは当たり前だろうが。南海トラフや首都圏直下大地震は向こう30年のスパンで考えられているが、私の情報収集した限りでは、財務官僚の本音はとてどもとてそんなレンジ（もっと短い）ではない感じである。小泉元総理が「昔 陸軍 今 国債」と言ったように、この手の問題の根深さは、誰もが問題の大きさは認識していても、誰もが先送りし、国民も国家経営者に一任していると責任感覚ゼロ、国家経営者もどこまで借金できるかコントロールできてないことであり、結果的にはだれも責任とらないシステムになっている。

陸軍の膨張が国家力の充実と勘違いしたように、借金に麻痺し、ありていに言えば債務上限がいくらなのか誰もわからなくなっており出たとこ勝負のような感覚。国際金融エコノミスト幸田真音氏もじりじりと金利は上がるのではなく、或る日、突然やってくると予測している。

借金と戦争は異次元の話というが、少数の国家経営者やエリートが国家の命運を握って、経営している点では同じであり、気づいた時は手遅れということが、往々にしてあるのも事実。

問題はやれ暴落だの、Xデーは何時かと騒ぐより、ましては、政府のいう2020年にプライマリーバランスを黒字論なんてのはもうおまごかし理屈だと大半の国民は気づき始めている。仮にプライマリーバランスを達成しても、その時の借金は1000+6年×50=最低でも1,300兆。その償還財源はどの問いは小学生でも解る算数。赤字の最大要因社期保障費の削減は、民主党からの政権奪取の主役である高齢者に向かっては今の与党では禁句。

安倍総理が復活の象徴として勝ち取った、平成最大のイベントである東京オリンピックの時に、のっぴきならない状況に追い込まれつつあるのである。そして、太平洋の西半分は海洋利権を確立しようとする覇権大国中国にこれから何十年と対峙するためにも、新発国債を何十年も発行せずに済むものなのか。規模は違うが、あのギリシャも4年目で再発行にこぎつけている。その為にも日銀に移転した不良債権化した旧国債をどう償却するのが最大テーマになるだろう。

膨大なこの不良債権化した国債を短期に償却するのか、税制改革主に消費税の再引き上げ（20~25%）を又何十年もかけてやるかという長期償却論かに二分されるだろう。

日本が脅威的復活成長を遂げて100兆税収国家になればいいがまあ、略あり得ない。

大義のためには或る程度の犠牲はやむを得ないとして冒頭のようなショッキングな想定をしているのだが、高齢者預金と言っても大半が富裕層の資金であり、目敏い彼らがいっせいに海外に逃げる可能性も大である。（しかし、国税は数年前から海外口座には相当注視している）竹中元経財相がナローパスと言っていたのはまだましな時代で、安倍政権は次期衆院選前後から真剣綱渡りの状況になるであろう。2. ここ10年赤字を埋める長期国債が年40兆ずつ増えている程度なのでまだそう心配することはないのではないかと議論もあるが、原発処理に伴う東電対策費を短期勘定で処理するなど、長期国債残高を抑える為に、無理やり、短期勘定に押しこめているものがある。財務省の遣り繰り算段は認めるが、国債以外の費用も急増しており、トータルで国全体の債務残高（国債、借入金、短期証券等）を見ておく必要がある。そこで国の借金の増加額を5年度末比較すると

2000年3月期55 (兆円)	2005年3月末78
2010年3月末36	2015年3月末 105 (予測)
2014年3月末総残高 1,038兆	
2015年3月末総残高 1,143兆 (財務省予測)	

これまで30~50兆ベースだったものが、安倍政権本格稼働後、100兆ベース（まだ、予測段階だが）になりそうな勢いである。ここにアベノミクスの本質が現れてきている。第三の矢、新成長戦略をマスコミはまるで『打ち出の小槌』の如く持ち上げ、まるで財政再建と成長戦略を共に解決する戦後最大の政策のように賛美を送っているが果たしてそうであろうか。結局は公共事業の拡大とジャブジャブの金融緩和（日本のGNPの1.6倍ある米国が月6兆なのに対し日本の月7兆は如何に突出しているかが分かる）が骨格なのである。なにも目新しいものではない。ただ、規模が倍増。

要するに、言葉は悪いが年100兆の金をばら撒いて一か八かの博打（2~3%成長を達成できれば儲けもの。長期の財政再建には最低5%は必要）を張っていると言っても過言ではない。内需拡大は1985年のプラザ合意以来のテーマであり、平成バブル、リーマンショック前の流動化バブルに見てわかるように、結局、不動産と株式市場に主に流れ込むシステムになっているのである。

逆に言えば、不動産と株インフレで済んでいる状態で、もし消費財市場に直接流れこんでいけば、大変なことになっていた。

(裏面につづく)

銀行経由で企業に設備投資を誘引したいんだらうが、平成バブル以降、銀行はファンド（株、M&A）、不動産融資以外はほとんど及び腰。不良債権いくら作ってもいいからと向う傷を恐れるなどいかに頭取が出てくれば別だが、その頭取の末路をみれば、そんな待型支店長もほとんどいないのが現状。こんな状況ではなかなか民需に火がつかないのもやむを得ない。GNPの倍ならまだしも、今度はその3倍に向けてバイバイゲーム。もはや、博打の領域に入りつつあると言える。

それは何故か。安倍総理は漢谷経済評論家の『デフレの真の原因は人口減少である』を恥を知れと喝破したが、つい先日新聞では外人労働者の導入の検討を内閣府に指示したと。だから、国民もほぼ気づいている。生産/人口=生産/労働者×労働者/人口の図式がズバリ示している。

その結果が20年近く、GDP500兆（デフレで実質450兆）、税収40兆台で横ばいと言う数字が如実に示している（小泉政権末期に50兆税収時代があり、リフレ論者は消費税必要なしの論拠としているが、米国のIT景気と住宅ブームのお陰で日本の輸出景気で潤ったのであり、近年の貿易収支をみてもその日本の輸出力も劣化してきているのが現状である）



日本人はとにかく、郵政改革、政権交代、アベノミクスとか第三の矢とかワンフレーズとにかく酔いやすい。（古くはおかげまわり、ええじゃないか、大政翼賛、バブル経済、TPPは日本の農業・伝統文化の破壊と大騒ぎする等集団的ヒステリーに陥りやすい）メディアは第三の矢を早期実行なんて言葉で濁しているが、農業、医療の岩盤規制の撤廃と言えば、聞こえはいいが、とてもとても10兆台の税収確保には10年以上かかるであろう。特に医療産業の成長は一時的には税収増に繋がるが、それはブーメランの如く診療報酬、社会保障費の増大に繋がるのを見逃してはならない。

社会保障費の増大、東北復興、原発処理、大地震に備えた国土強靱化、東京オリンピック、TPPに伴う莫大な農業補償等と100兆予算に必要な材料は目白押しである（自民党も二度と野党暮らしはコリゴリなので配りに配りまくるだろう）。それだけに、このペースでいけば、数年で総借金1,300~1,400兆円台にのるであろう。

大阪ベンチャー倶楽部 代表（事業継承・再生・相続相談） 不動産鑑定士兼（公益財団）日本生産性本部認定コンサルタント
山口 孜（平成26年4月記）
＜次号へ続く＞

僕がこの仕事を選んだわけ

独立して、私がこの仕事を始めて間もない頃です。知り合いの税理士の先生から、ある会社のことで相談を受けました。その後、後継者とされる方が相談にこられ、お話を聴きすると「3日前に社長が自ら命を絶しました・・・」遺書をよませて頂き、体が震え、涙が止まりませんでした。そんなとき、「先生の力を貸してください。」と仰ってくださいました。会社が潰れそうになることで、人の大事な命が奪われるなんて・・・。当時の私が悩み抜いて出した答えは、会社とは、儲けるだけの存在ではないということ。会社を頼りにしてくれる社員とその家族がいて、仕入先がいて、支援してくれる金融機関がいて、そして勿論その会社の商品やサービスを心待ちにしてくれるお客さまがいる。どの会社にも、人の歴史や愛着や希望という血が通っている。会社を、潰してはいけないのだ。では、会社を潰させないために自分は何ができるのか。当時の私が、現在の私に向かって走りだした瞬間です。経営コンサルティングを通じて、1社1社をまるで自分で育てた会社のように考え、再建の出口まで気持ちを集中させて、どんな会社も再建しなければならない。「人々の生活や心の拠り所」でもある会社を決して潰させないために。あなたがもし創業者なら、会社を自分の分身か、わが子のように思っていることでしょうか。その手で誕生させ、丁寧に育て、多くの人に頼られたり愛されたりしながら、ここまで生きてきた会社です。先行きの不安で、事業の継続が難しくなっても、そう簡単に潰すことができない。しかし、今後どうすればいいのか・・・。私は、現場で1つひとつ考えて行動してきました。どんな状況に陥ってようと、あきらめずに知恵を絞れば、必ず解決の糸口は見つかります。どんなに借金を抱えている会社でも良くして事業承継できる。会社を潰すことなく、組織再編等のスキームを使ってでも、その事業の命を長く、さらに長く、未来へつないでいく。それが、あの衝撃の日から現在まで、借金で悩む中小企業経営者のパートナー！私の使命。社長が、喜んでくださったなら、私も嬉しい。そして何よりも、誰かの役に立てた、という1人の人間としてのささやかな、しかし、かけがえのない喜びです。

事業再建コンサルタント・中小企業診断士 代表 田中 裕司

ベンチャービジネスの支援策とVECの役割

本原稿は下記文献（特にVEC理事でもある下條武男日本コンピュータ・ダイナミクス（株）名誉会長）を参考に今後のVECの役割・あり方について素人の私案ですが、提案して見ました。

政府・自治体のVB支援策は国際的に見ても、資金調達・販売支援等総合的に充実していると思われず。又、VEC発刊・編集の「ベンチャービジネスに関する年次報告書」のマクロ的分析・データはVC及びVBを幅広くカバーされており、これから起業を目指す方々にも一読されることをお勧めします。一方、リスクマネーを供給する真のVCは日本には存在しないとか、ベンチャーの空洞化も指摘されているのが現状だと思います。

ベンチャーの起業はたやすくとも日本では育てるのが極めて難しいと言われていますが、政府もベンチャー企業への投資を促進するためのエンジェル税制優遇の拡大や、補助金で起業家に一定の年収と活動費を保証する制度を創設する予定（2014年5月3日日経新聞）。ベンチャーに限らず企業は「世のため、人のために役立つこと」を基本として、上記の現状と将来を見据えてVECとしてミクロ的具体的支援策を考えて見ました。

<ご提案>

- ① 現場最優先としてVEC総合相談窓口を設置し、一過性ではなく、最後までフォローする体制を創る。
（VEC役員・会員・永年培った人脈、情報ルートを活用・駆使して相談企業のニーズに真剣勝負で応える体制を創る）
- ② 特に技術力・サービス力の専門的な評価が必要。
- ③ てんこもり（2014年5月116号）に掲載された大野長八大野アソシエーツ代表の企業家に必要な「高い志」「強いリーダーシップ」「すぐれた実現化能力」を持った企業家を最後まで育てる。
- ④ 関西支部で永年継続実施中の「VEC交流会」を通じて、企業家の成功例・失敗例等の勉強会・懇親会は会員相互の交流に大いに役立っていると思いますので、更に内容を充実させ開催を継続されることを希望します。
- ⑤ またVECとは別に、シニア、男女起業家を中心にしたグループの活動も始まりかけており、その道の経験豊富な人材が集まって企業・起業家の方々へのアドバイス、フォロー体制が出来上がりつつあります。引き続き、発展させお役に立てるよう輪が広がることを期待しています。



<参考文献>

- ・「楽しくダイナミックに」下條武男日本コンピュータ・ダイナミクス名誉会長
- ・「徹底予測 これが新成長ビジネスだ」三菱総合研究所
- ・「ベンチャービジネスハンドブック」中小企業・ベンチャービジネスコンソーシアム
- ・「日経ビジネス（シルバー・エディション）」2014年4月14日発行
- ・てんこもり（2014年5月116号）

山下 太一郎（準現役のシニア）

～VEC関西より～

- ・先日（14.6.7）VEC有志で滋賀、大津の最乗院という天台宗のお寺で座禅の研修に行ってきた。琵琶湖を見下ろす高台に建つ寺院で比叡山で深い修行をされた和尚さんのご指導の下、日頃の慌ただしい生活を忘れ、静かに快い琵琶湖からの風を感じながら精神の浄化をしてきました。和尚さんからの凄いやわらを感じながら自然と一体になるのです。血流が身体の隅々に行き渡り手足が暖かくなるのを感じて、そのあと美味しい精進料理をご馳走になりました。（本田）
- ・我が家もリフォームすることになり（水回りだけですが・・・）何箇所かのショールームを見学に行きました。昔と比べると本当に便利になっているのにビックリです！現在キッチン・トイレなどはINAXと言うメーカーなのですが、合併で社名が変わっていると聞き「へえ～いつの間に」と・・・勉強不足でした。最終的に予算オーバーになってしまいました（涙）（藤本）
- ・遅ればせながら、先日伊勢神宮へ参りました。日曜日で天気も上々でもあり

凄いやわら・人でしたが、何故か参拝していると不思議にも神聖な気持ちになりました。その足で何十年と行くことがなかった二見浦を訪れ夫婦岩を近くで見、幼い頃皆で訪れた同じ場所に今いながら、当時子供だった私は少ないおごつかいで「お土産に何を買ったのだろう・・・？」と見覚えのあるお土産が陳列されているお店を覗きながら懐かしさで当時のことを思い出していました。（濱本）

・富士山開きや祇園祭などいよいよ夏本番の暑さの中にも拘らず皆様から経験談や経済状況の鋭い分析、VECへのアドバイスなど熱いメッセージを頂きました。これからもご協力よろしくお願い致します。（澤村）

<交流会の予定>

8月は例年どおり開催はございません。

・般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター関西支部
〒541-0053 大阪市中央区本町2-3-6 本町ビジネスビル 9階
TEL 06-6263-0366 FAX 06-4964-6293