

## 事務所からのひとこと

気温も下がり過ごしやすい季節となりましたが、皆さまいかがお過ごしでしょうか。

さて、「孤食」という言葉を聞いたことはあるでしょうか？

日本では2000年代半ばから用いられるようになりましたが、主にこれまで使用されてきた「個食」とは違い“本人の意思とは別”に1人で食べる、という意味が含まれているそうです。

「孤食」は、子どもの成長に関わる社会問題として取り上げられていましたが、単独世帯の増加や高齢者の独居率増加により、幅広い世代の問題にもなっています。栄養の偏りや生活習慣病の増加、伝統的な食文化の危機など「孤食」は様々な課題が指摘されています。

飲食店やコンビニエンスストアなど「食」の充実が、1人で食事をする機会を増長させているのかもしれませんが。農林水産省が発表した「1人で食べることについての意識調査」によると、「1日のすべての食事を1人で食べる」と挙げた人のうち約半数が「仕方なく、1人で食べている」と回答しており、出来れば誰かと一緒に食事を取りたいと思っていることがわかります（2017年3月「食育に関する意識調査報告書」）。

昔では食事は家族が揃ってすることが当たり前でしたが、今は家族構成や働き方の変化で一緒に食事をする機会がない家庭も多くなっています。もし皆さまの中に「1人での食事が当たり前」となっている方は、「朝食だけは家族と一緒に食べる」「休日は必ず誰かと一緒に食べる」など意識をしてみてくださいはいかがでしょうか。

## COLUMN

## ヘビは頭から脱皮する

会社が成長するためには、まずトップが成長しなければならない。多くの経営者に接してきたが、苦勞をされて会社を大きく成長させられた経営者は顔つきが変わってくる。決断力、包容力、ゆとり、人間的魅力が顔に現れてくる。

最初から大きなビジョンを持っている経営者ももちろんいる。しかし、多くの場合はそうではなく、初めはただ錢儲けしたい一心で始めた事業であり、育てていくうちに事業に対する愛着、事業の果たしている社会的使命、従業員の生活などを考えるようになるのが普通である。

そこで使命感、事業にけるビジョンを確立させ、多くの人を使い、接していくうちに人間への理解も深まる。我執を押さえて、先憂娛樂の楽しみも覚える、というふうに経営者が脱皮していけば、会社も成長していくものである。

経営者とは「日々自分を第三者のごとく冷静に眺め、自分を変えていく人間」である。小成に安んじ、安眠をむさぼる人は、成功する経営者にはなれないのだ。

## 明日への指針

## 金銭哲学をもつ

金、金、金、人間万事金の世の中である。もちろん金ほど大事なものはないが、これほど人間を狂わせるものもない。経営はもともとすべてが金に絡んでいるから、経営者はしっかりと金銭哲学を持っておくべきである。金との付き合い方も、結局は、自分との付き合い方の問題である。

金を儲けるのは「技術」であるが、金の使い方は「芸術」に似ている。儲ける「技術」よりも使う「芸術」のほうがいっそう難しい。不思議なもので、お金は使い方の上手な人のところに集まるようだ。社会のために有用に金を使う人には金融機関も進んで金を貸すし、投資家も投資する。援助者も現れるからである。

金ができると、人が金を借りに来るが、金はみだりに貸してはいけない。金を貸すのは金融機関の仕事である。金を貸せば、借りたほうに心の負担が残る。貸したほうはあげたつもりでも、借りたほうは負担を感じ、今まで通りにフランクに交際しなくなる。金の貸し借りを契機に、1人の友を失うことにもなりかねない。

逆に、金を借りたくても金融機関が貸さないという場合は、借りてはいけない。ノドから手が出るほど欲しくても、ぐっと我慢する。経営であれば、代金回収を徹底するか、遊休資産を運用するなど、借りずに済ます手立てを考える。個人であれば、生活を切り詰めてでも「出を制す」ことだ。これが金の貸借哲学の第一である。

金の使い方を見ると、その人の個性がわかる。苦勞を知らない後継経営者の中には、自分のことは贅沢にするが、周囲の人にご馳走したり、お世話になった人にきちんとお礼をすることにケチな人もいる。自分の額に汗してためた金でないからである。金の真価がわからないからである。

金の苦勞をした人は死に金を使わない。金を心の通った生き物にする。だから金の使い方が「芸術」なのである。人の一生は、つまるところ、金の使い方と時間の使い方である。金と時間の使い方がその人の個性を織り成していくのだ。

## バランスシートに基準を持っていますか？

「あなたの会社ではバランスシートに基準がありますか？」。この質問に対して多くの経営者が「ノー」と答える。

ある経営者は、毎月の月次決算（試算表）において、バランスシートに対する基準をチェックしている。その基準とは、例えば「受取手形は受け取らない、売掛金は月商の1カ月分未満、在庫は月商の0.5カ月分未満、固定資産は年商の5分の1未満、支払手形は切らない、借入金は月商の2倍未満」といった内容である。

この経営者は「自社はこの基準の範囲内で成長していく。もし、この基準を超えることがあれば、それは成長ではなく膨張になる」と言う。自社のバランスシートに厳しい基準を持っているのである。

バランスシートの基準を持たずして過大投資を行い、過剰在庫、あるいは大きな不良債権を抱えて倒産していった会社は数多く存在する。そういった会社は例外なくバランスシートに基準がない。もし、バランスシートに基準を持っていれば、たとえ取引先から過大な設備投資の要請があったとしても実行しないはずであり、売上げを上げたいがために在庫を多く抱えたり、リスクのある取引先へ販売したりもしない。

損益計算書においては、大半の企業は予算や目標という基準を持っているが、バランスシートに明確な基準を持っている会社は数少ないのが実情である。したがって、経営活動の結果としてのバランスシートではなく、基準という強い意志をしっかりと入れる必要がある。このことが、未来へ向けた経営計画に求められるのである。

また、バランスシートの基準において、重要視しなければならないのは「現預金残高」である。なぜなら、戦略実行推進のための手元資金を確保していくことが求められるからだ。一般的に手元流動性資金は月商2カ月分以上が基準である。その上で最も望ましいのは、「実質無借金経営」になることだ。実質無借金とは、借入金をゼロにするということではなく、借入金の残高が現預金残高の範囲内にあるということである。

実質無借金経営を目指す上で、一つの基準として「預借率」という考え方がある。預借率とは「現預金残高÷借入金」（数値は高いほど良い）で求められ、現預金と借入金のバランスを見る指標である。これらを踏まえ、強い意志を持ってバランスシートの基準を明確化し、成長へ向けての財務体質の健全化を実現していただきたい。