

成長企業はここが違う！ ～ 税理士 & 中小企業診断士がみた 成長戦略の活用法～



税理士法人近藤まこと事務所

PURE HEART SURE BUSINESS

近 藤 信

(中小企業診断士・税理士)



成長企業はここが違う！～税理士&中小企業診断士がみた 成長戦略の活用法～ 目次

- 1. 震災から3年経ったいま、新潟県の経営者として考えること…
- 2. 「アベノミクス」で何が変わり、何を求められるのだろうか？
- 3. 中小企業の数、20年間で110万社も減少している…(-"-)
- 4. 経営者のタイムリーで適正な判断は、正しい「現状認識」から始まる！
- 5. いまこそ、製造業に顕著な「心理的デフレ後遺症」を克服しなければならない！
- 6. 経営は投資と回収の連続である…「いまどきの投資と回収」とは！？
- 7. 決算書は社長の経営能力の移し鏡！投資の意思決定は決算書から考えよ！
- 8. 経営に「最善策」はあり得ない！？～県内黒字優良企業の共通点とは！
- 9. 中小企業のキャッシュ・フロー経営とは？×公私混同 公私並行
- 10. ものづくり補助金活用事例その～

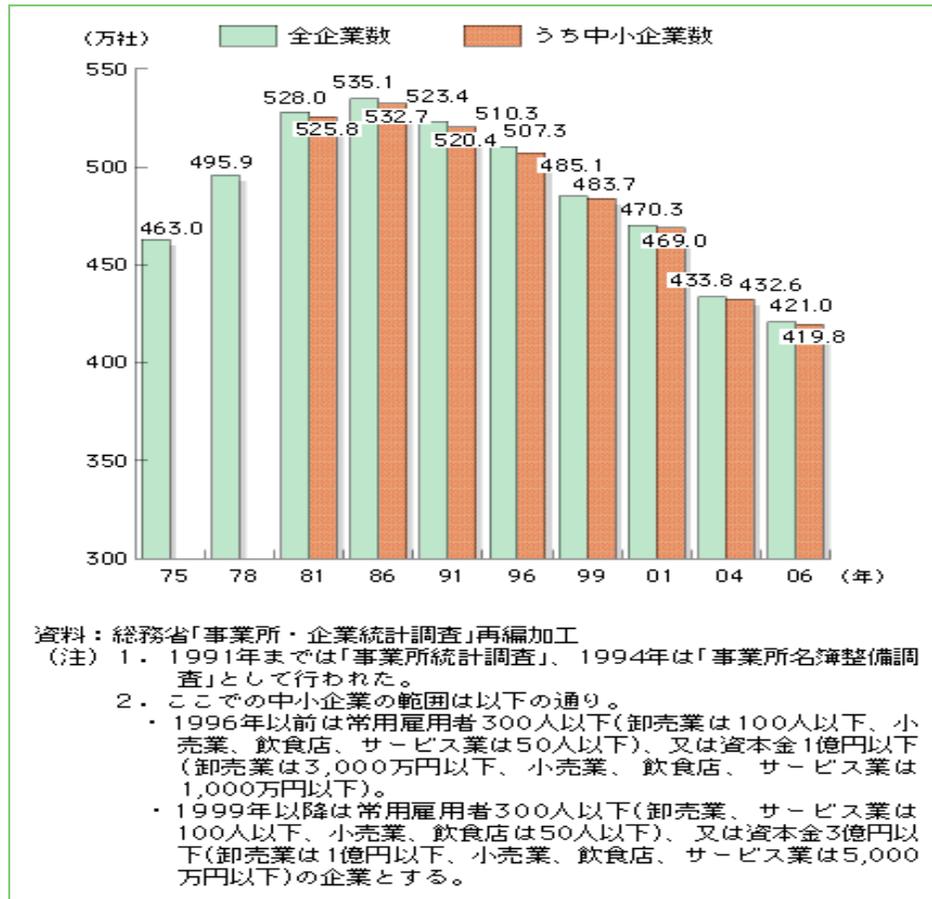
1. 震災から3年経ったいま、新潟県の経営者として考えること…

- 自分の生まれた、育まれた新潟で経営(仕事)のできることの喜びを感じよう！
- 本当の地域貢献とは…
- 「雇用と納税」の大切さをいま一度考えよう！
- いまになって、「Business Continuity Plan」という考え方の重要性が身に染みる…人には絶対的な寿命があるが、会社は残せる！
- 地域の間人(企業・金融機関・外部協力者)が三位一体となって、「雇用と納税の実現」を目指す時代

2. 「アベノミクス」で何が変わり、何を求められるのだろうか？

- 自立～当事者意識～自己責任～リスク・テーク
- お金を使う人には優しいという「古くて新しい政策」
- 要(かなめ)は、特別償却、人とモノへの助成金
- 経営者は、「昇給なしは、実質、減給」である現在の経営環境を理解できるか
- 税制トレンドは経営者の必修科目！同じ家族でも個人の立場で税金が増減してしまう時代！？
法人減税、個人増税(金持ち受難)、付加価値課税

3. 中小企業の数、20年間で110万社も減少している・・・(-"-) ~ 極端な寡占化の波 ~



出典：中小企業白書2008 第1-1-30図(2)

1986年：約532万社



2006年：約420万社
 どうなっちゃうの!?



2014年：(? ?)

中小企業を顧客としたビジネスも激変!?

いつしか、供給 需要に

4. 経営者のタイムリーで妥当な判断は、正しい「現状認識」から始まる！

- 成長企業(投資企業)は、「内部と周り」を冷静に見ている！「いまどきの環境」を冷静に見てみよう！

「あと6年」の勝負

なんでも値上がり、でも、値上げは怖い

消費税増税

仕事はあるけど人手不足

5. いまこそ、製造業に顕著な「心理的デフレ後遺症」を克服しなければならない！

- 「どうせ、おめさんの会社もこんげ感じらる？」と言われなかったために…
- 卸売業 小売業 製造業 サービス業と忍び寄る「寡占化の波」に負けるな！
- 製造業の三重苦とは！？
- 誰でもできる！？、愛想笑い、低価格、コストダウン受諾、そして、雇用と納税の放棄…
- 「販売不振」は、経営者の思考の問題ではないか？
- 設備投資は、回収できて初めて成功といえる
- いまこそ自社の成長戦略を考え実行せよ！

6. 経営は投資と回収の連続である …「いまどきの投資と回収」とは！？

- 「いまどきの環境」を見据えすべきこととは？
- 「お客様の欲しいもの」を提供するための設備投資
- 思いのほか利益が出ていたら、すぐに投資を検討する時期なのか？…生きたお金を使うには！？
- 「見えないもの」にも投資する
- 設備と技術は「陳腐化」するものである
- 成長投資をしながら、節税を実現するという感覚をもとう！！ 役員報酬 千万円(理想)が分岐点

7. 決算書は社長の経営能力の移し鏡！ 投資の意思決定は決算書から考えよ！

- 「モノ」をどんな原資で買ったかを示す書類
- 貸借対照表は、「起業～現在の社長の通知表」

貸借対照表

資産	負債
	自己資本

お金 + お金に将来変わるモノ(ウリモノ・ハコモノ…)

投資と消費は全く違います！

・モノを買うために他人から借りたお金(借りモノ)
・御社の借金は何年で無くなりますか？

元手(資本金) + いままでの儲け = 会社の本当の体力！
(どうしたら増やせるのか?)

8. 経営に「最善策」はあり得ない！？ ～ 県内黒字優良企業の共通点とは！

数でこなす時代は終わった！成功モデルが根底から
変化した **そんな時代の黒字優良企業の共通点とは！？**

価格競争は絶対に避けよ！リスクを常に意識せよ！

高付加価値化にこだわり、商圏を広げ、自社で仕事を創造せよ！

いまこそ、見えるものと見えないものに投資せよ！

個人(所得税)ではなく会社(法人税)で払う意味とは！？

効率が悪い 儲からない 無駄なこと・・・ハイテクに加えてローテクも狙え！

～ 誰でも円安・インフレ・高金利は確かに怖い・・・

でも、ゆでガエルは嫌だ！だから、投資を行い回収し、税金を払ってでも内部留保を行うのだ！

9. 中小企業のキャッシュ・フロー経営とは？

× 公私混同 公私並行

- **キャッシュフロー = 減価償却費 + 利益**
(± 資産・負債の増減)
- キャッシュ・フロー経営とは、余計なところにお金を寝かさない経営のこと！
- 「大企業のキャッシュフロー経営」 「中小企業のキャッシュフロー経営」
- 「個人のお金」が貯まったら増資を検討せよ！
そして**未来への投資**をはじめよう！
- 新規開業企業が「10年で10%しか」生き残らない理由とは？…**キャッシュを中心に考えよ！**

10. ものづくり補助金 県内活用事例その M社(業務用刃物製造業)の場合

- 投資 加工用機械21,000千円(補助7,000千円)
- 狙い 老朽化機械更新による生産性向上
- 「4代目の自分が創業百年を超えた会社を、次の世代にしっかりした基盤を有したまま残したい」
- 「銀行さんの提案が投資だけでなく雇用増等々、いろんなことを考えるきっかけになった」
- 「明らかにコストダウンはできている」
- 「工場内の効率性は向上した」
- 「新商品を開発する余裕ができた」
- 「あっという間に回収できるだろう」

10. ものづくり補助金 県内活用事例その N社(特殊加工工具製造業)の場合

- 投資 加工用機械15,000千円(補助10,000千円)
- 狙い 作業工具メーカー 材料加工業への脱皮
- 「モノ(工具)を売るとキリがない、内製化されると商売にならない…、だから、自社開発の道具を使って加工技術を売ることにした」
- 「多品種小ロットは当たり前！だから儲かる」
- 「他でやって(受けて)もらえない難しい特殊加工仕事がやってくるようになった」
- 「3～4年で回収したい」

10. ものづくり補助金 県内活用事例その L社(建築部材製造業)の場合

- 投資 加工用機械16,000千円(補助10,000千円)
- 狙い 増産体制の構築と規模拡大
- 「うちの会社でも、銀行さんと相談して書類を作成したら支給された」
- 「規模拡大を考えていたため、タイミングが良かった」
- 「下請けで自社製品がないため値上げ交渉は厳しいが増産体制とJITを実現できた」
- 「先のことを考えるきっかけになった」
- 「受注は好調！もう少ししたら人を増やすことを考えたい」

ご静聴ありがとうございました。



税理士法人近藤まこと事務所

PURE HEART SURE BUSINESS

課題解決型経営相談・事業承継・経営再建支援・成長志向型企业支援の
こだわりのある事務所です！

中小企業診断士・税理士 近藤 信

〒950-1101 新潟市西区山田3081番地6 Pure Heart Bldg. (移転しました！)

TEL 025-378-4075 FAX 025-378-4077

e-mail m-kondo@tkcnf.or.jp

<http://charisma-z.com> new

お気軽にご相談ください。

Copyright(C)2014 Makoto Kondo Tax Office All rights reserved.