

第3章・・・「企業経営を安全にガイドする会計10原則」3回シリーズ

＊＊180度経営姿勢を転換する時代が来ました＊＊

第1回 ＊スコアカードが分からなければ、真の経営者にはなれない。

＊中小企業の経営支援50年・500社の実績の経験知から、企業経営には「正しいスコアカード」がなければ、経営者はもちろんブレン（参謀）も、意思決定やアドバイスを誤ってしまいます。

中小企業、特に小企業においては税理士に会計をデータの作成を委託していることが多いのですが、経営会計（管理会計のことをこう呼びます）と税務会計は、作成する目的が違うことに注意が必要です。

＊経営会計の目的は、（1）原価計算（収益性）と（2）キャッシュフロー（資金繰り）のスコアカードが刻々と分かり、貸借対照表（B/S）を重視します。税務会計の目的は、納税の信頼性を担保することです。したがって税務計算（消費税・所得税・固定資産税等）が中心で刻々とスコアカードを出すことは2次的になってしまいます。

経営会計では、日次決算が原則ですので業務会計が会計データの源泉であり、自社内でやれる体制が好ましいのです。業務会計については、次節で解説しますが、コンビニのレジをイメージしてみてください。即時処理ですね・・・

＊会計には、現場で処理する「**業務会計**＝売上・仕入・在庫処理・人件費等」とスコアカード機能の「**経営会計**」と「**税務会計**」がありますが、基本は「**業務会計**」のスピードと正確性がカギです。

最近ではAIや携帯やiPadの発達により業務会計系は進化を続けており、税務事務所でも対応してくれるところが増えていきますので相談してみてください。

1. 「企業経営を安全にガイドする会計10原則」の目次構成を述べます。

- 1) 経営会計情報（スコアカード）利活用の原則
- 2) マーケットの動向が分かるスコアカードの原則
- 3) キャッシュベース経営の原則
- 4) 1人当たり営業利益（人時生産性）UPの原則
- 5) 進化・発展するための原則

- 6) ガラス張り経営の原則
- 7) 1対1の原則
- 8) ダブルチェックの原則
- 9) スリム化の原則
- 10) 持続するための原則

に分けてお話ししますが、経営者の基本姿勢が重要です、業務会計レベルは現場の訓練と習慣化の課題でもあります。

2. では、順番に解説をいたします。(その1)

#### 1) 経営会計情報(スコアカード)利活用の原則

- (1) 中小企業が健全に成長していくためには、経営の状態を一目瞭然に示し、かつ経営者の意思を徹底できる会計の“しくみ”を構築しなければならない。
- (2) スコアカードは、現在の経営状態を、シンプルにリアルタイムで伝えるものでなければ、経営者にとってなんの意味もない。  
例えば、交通標識と道路案内と渋滞情報のように・・・
- (3) 月次決算は速報値では、×後2営業日には出来る体制がないと、経営者は当月の対策が取れないで、ライバルの出鼻をくじけない。

#### 【ワンポイント・レッスン】

\*スコアカードが解読できなければ、真の経営者にはなれない。  
高回転(ハイスピード)の時代、情報の「質と鮮度」が、企業格差を生む。

#### 2) マーケットの動向が分かるスコアカードの原則

- (1) [売れ筋・死に筋・儲け筋]が刻々とスコアを出せる“しくみ”を構築して、機会損失を未然に防ぐ。
- (2) 新市場開発・新商材開発・人財開発ができなければ、企業は滅びる。  
マーケットは、実証テストの繰り返しであるので、正しいデータがないと判断を間違える。

#### 【ワンポイント・レッスン】

\*経営者は、マーケットに集中して対策し売上を創りなさい。他の案件は適任者に任せなさい。(社外も含めて・・・)

#### 3) キャッシュベース経営の原則

\*キャッシュとは、経営者が直ぐに使える手許現金の事

- (1) 「儲かった利益は、どこにあるのか？」税金を払うのに何故、借入金が必要なのか？
- (2) 現場の「キャッシュ」の動きと「利益」が連動して経営状態が刻々と分かるか？特に投下したキャッシュがいつ回収され、利益を伴っているか？
- (3) 自己資本比率を安全圏に高め、借入金依存から脱却して安全性を高める。

### 【ワンポイント・レッスン】

\* 「お金の動き」に焦点をあてた、シンプルな“見える化”した経営をする

\*\*\* 以下は #510号、21・08・06 に

- 4) 1人当り営業利益(人時生産性)UPの原則
- 5) 進化・発展するための原則
- 6) ガラス張り経営の原則
- 7) 1対1の原則

を解説いたします。

\* 理念経営とは

<https://rinenkeieishi.net/about/index.html>

\* お問い合わせ・「理念経営実戦のすすめ」

特価（100円）で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます。

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

【1】 #508号・・・21・07・23(金)・・・バックナンバー

[https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls7221pdf\\_1\\_425.pdf](https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls7221pdf_1_425.pdf)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻をよろしく申し上げます。

◆次号 第510号は、

第2回「1人当り営業利益（人時生産性）がトップクラスで出ないと生き残れない」を解説いたします。

21・08・06（金） 著者：Captain 平本 靖夫 で、お届けします。

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本 靖夫

◆編集長・・・岩下一智・（株）I&C・HosBiz センター 執行役員  
マーケット・クリエイター（MRC）・・・CSA 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#iwashita>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

\* 配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

\_\_stop\_\_