



## Contents

- ◇ 社長室から、こんど~です
- ◇ 経営まめ知識：『成長循環に応じた社長業について』
- ◇ いまさら聞けない銀行のあれこれシリーズ

# 3

## 2013 Vol.112



大成経営コンサルティンググループは、財務会計総合コンサルタント業として、  
企業経営に関するあらゆるご相談にワンストップで対応しております。

- ◆ ㈱大成経営開発 . . . . . 財務会計総合コンサルティング <http://www.taiseikeiei.co.jp>
- ◆ ㈱大成不動産 . . . . . 不動産 ・ 資産運用
- ◆ ㈱アップワード エスト保険 . . . . . 生命保険、損害保険 <http://www14.ocn.ne.jp/~esthoken>
- ◆ ㈱大成アフェクション . . . . . 居宅介護支援、通所介護事業
- ◆ ㈱大成グローバルトレーディング . . . . . 商社、貿易業務 <http://www.taisei-gt.co.jp>

アイクス税理士法人・清永税理士事務所・飛石税理士事務所・徳留税理士事務所・高木社会保険労務士事務所・竹馬社会保険労務士事務所・社会保険労務士あきおか事務所・おかもと社会保険労務士事務所・須賀経営労務研究所・的場土地家屋調査士事務所・行政書士法人エド・ヴォン・司法書士法人緒方事務所

## 社長室から、こんど~です



桜のつぼみもいつ咲こうかと出番を待っている季節になりました。お花見も楽しみですが、九州は中国のスモッグと黄砂が例年よりもひどいという事で要注意です。

熊本では観測値を時間を決めて発表し注意を呼びかけています。アレルギーや、喘息、気管支炎、持病をお持ちの方は特にご注意くださいませ。

さて安倍政権がスタートし経済再生を公約に掲げています。そんな中経済ジャーナリストの磯山友幸さんの記事で興味深いのがありましたのでご紹介いたします。

復活のキーワードは「**女性力の発揮**」です。これは自民党の経済成長の具体策の一つになっていて下記のように書いてあるそうです。

「**社会のあらゆる分野で2020年までに指導的地位に女性が占める割合を30%以上とする目標（20年30%＝にいまる、さんまる）を確実に達成し、女性力の発揮による社会経済の発展を加速させます**」

**女性力の発揮**によって**経済社会を変えようという動きは世界的な流れ**でありEUでは上場企業に対して、取締役の1割を女性にするよう義務付ける**EU指令案**が発表されています。

能力ある女性が欧州の大企業の経営のトップに關与できない`ガラスの天井`を打ち破るための行動だと言っています。

世界で見たときに女性の管理職割合の高い国は、アメリカ、フランス、ドイツ、オーストラリアとなっており、逆に低いのは、日本、韓国となっています。

**中小企業の現場では、いまや女性が戦力となっているのは当然のところがたくさんあります。大きいところでは社内に託児所を設け女性戦力を武器にしているところもあります。**

家庭の収入が300万×2、二人で働くが標準になってきている今、**女性の働くためのインフラ整備**（保育所の充実または幼稚園と保育園を統合する幼保一体化）を進めることが「**にいまる、さんまる**」計画の成功、失敗のカギとなることは明白です。

日本では女性を特別視する旧来の風潮に縛られているで「役員にしたいくても適切な人材がない」とよく耳にします。これはあくまでも男性の視点で女性を見ているからではないでしょうか？

女性の管理者が増えれば会社の仕事の仕方も変わり、サービス残業や無駄な会議も減り効率化が進み、収益率の低下に歯止めがかりよくなるかもしれません。仕事への情熱や、男のロマン、と言った情緒的な思考が女性の冷静で合理的な部分で改善されることもあります。

これを読んで私が思うことは、まだまだ女性は男性の力を借りないとできないことがたくさんありますが、要するに男性経営者の皆さんが上手にいろいろなところに女性を起用していただく、期待以上の力を発揮してくれませ。

弊社は子育て中の主婦のスタッフもたくさんおり、保護者会、授業参観、プール当番、横断歩道の旗振り、たくさんの学校行事すべてOKです。その代わりに自分の与えられた仕事は必ず全うしてもら、これでみな期待以上の成果を出してくれています。

業種にもよるのかもしれませんが、人口減に伴い働き手が減っていく中で女性に働いてもらうことは必然です。

男性の皆様上手にお願いします。

ありがとうございました。



(株)大成経営開発社長近藤記



社長ブログ：近藤社長の体と会社のダイエット日記  
毎日更新しています！是非読んでください！  
<http://www.taiseikeiei.co.jp/blog/diet>

## 経営まめ知識：『成長循環に応じた社長業について』



いま確定申告の真っ只中です！！いまみんなは一年に一番の繁忙期でテンパッています！！みなさま如何お過ごしでしょうか？？熊本は、春の足音が聞こえてきそうな陽気です！！

色々相談を受けて最近つくづく思う事がありますので、その事について今月は話しをしてみたいと思います。

それは企業の**成長循環サイクル**についてです！！会社は、何故大きくなったりならなかったりするのでしょうか？1年目・3年目・5年目・10年目・10年目以上の社長様の相談を受けて思うところがあります。色々要員はありますが、結論は**社長の**大志**と**想いのエネルギー**の強さ**ではないでしょうか？大きくしようと想って大きくなるものでもなく、大きくしようと想わなくても大きくなるのが組織という会社です！！

また年数とともに大きくなっていく時に**社長の役割も進化変化**していきます。またこの自覚があるなしによっても会社の規模が決まってくるみたいです。みなさまもよくご存じだと思いますが、**成長の循環サイクル**です。つまり**創業期→成長期→成熟期→衰退期**という**サイクル**です。その時期に応じて、社長の役割や企業の状態が変化していきます。その時期ごとの会社の状態と社長の役割について、説明してみたいと思います。

**創業期**とは、1年目から3年目くらいでしょうか？この時期は、広く社会に企業としての存在も認知してもらうために社長は、オールマイティーな役割を求められます。営業・製造・販売・財務・総務・・・何でも自分でこなしていないといけない時期でしょう。石の上にも3年です！！

**成長期**とは、創業後事業として軌道に乗り売上等が横ばいになるまでの時期でしょうか？これは創業後、どこまで会社が大きくなるかという事です。創業期を3年とすれば成長期が5年・10年・20年・30年・30年超で終わるかは誰にも分かりません。これは先程の話しを通り**社長の**大志**や**想いの強さ**によって**成長の限界が決まる**からです！！成長期は、営業・製造・販売・財務・総務などが部門化され機能的に組織されるようになります。社長の役割は、組織化する事など管理やその指示判断システムとしての役割が求められます。この時期になると組織が大きくなっていきますので、社長＝会社の**想いや考え方を伝え**求心力を生むために**経営理念**などが**必要**になる**のもこの時期です。****

**成熟期**とは、成長後売上等が横ばいの状態です。この状態は、時代環境に適応して安定的な売上げの時期でしょうか？この時期は、成長期と社長の役割が変わらない時期です。売上等が全てではありませんが、社長の成長が止まっているか？時代環境の変化にあってきていない時期か？ではないでしょうか？時代環境や一般方向を捉えるために社長は、外遊して勉強をしなければいけない時期でしょう。成長や維持をする為には、**人財を育てる**ために投資し、常に**自己革新して再度成長するか維持**していかなければいけない時期です。

**衰退期**とは、成熟後売上等が減少していく状態です。これは人財への投資などを怠ってきたか、ドメイン（事業領域）のズレなどから売上等が減少していきます！！この時期は再度成長するために社長自身が勉強をしないとイケない時期です。社長交代も検討しなければいけないかもしれません。そういう意味では、社長は引退するまで一生勉強をしていかなければならない責務があるのでしょうか！！

社長がいろいろな権限移譲をおこなっても誰にも譲っていけない仕事があるとされています。

社長の最大の仕事です。それは、

1. **時流という一般方向を間違わない事**
2. **会社や社員を守るという想いだけは誰にも譲ってはいけない事**

帝王学ではこの2つだといわれている意味が理解できると想います。

来月は、『習慣力と破壊力』という事についてお話をしてみたいと想います！！

今年ももうすぐ桜の時期です！！

みなさま、桜のように今年もパット行きましょう！！



熊本事務所にて



会長ブログ：自由人石本の毘沙門天世界放浪記  
毎日更新しています！是非読んでください！  
<http://www.taisei-gt.co.jp/blog/>

## 「金融円滑化法が平成25年3月に終了します。」

金融円滑化法が平成25年3月に終了するにあたり、今後の金融機関の対応が気になります。今から、リスケジュールを行う会社  
今、リスケジュールを行っている会社  
今月号では、金融機関の方針を出来るかぎりお話できればと思います。



### ■金融機関のリスケジュールに対するスタンス

金融円滑化法ではリスケジュールの努力義務が金融機関に課せられていましたが、法律としてその努力義務がなくなった後も、金融庁の方針としてはリスケジュールに努めるべきと金融機関を監督していくということです。

金融庁は、金融円滑化法が終了するにあたり、大きな混乱が生じないよう、金融機関に方針を大きく変えることのないよう促しているのでしょう。

しかし、気をつけなければならないのは、すでにリスケジュールを行っている会社です。リスケジュールは6か月や1年で期限が区切られ、その期限ごとに更新していくものですが、次のような会社はリスケジュール更新交渉時において金融機関は厳しい対応を行って来ることが予想されます。

- 経営改善計画を作らないでリスケジュールを行い、1年たってもまだ計画を金融機関に提出しない会社
- 経営改善計画を提出しても、その計画通りに経営改善できていない会社
- 経営改善が進んでいないためリスケジュール更新時に返済を少しずつでも再開していけない会社

このような会社に、金融機関はいつでも不良債権処理を行いかねないということになります。

そもそもリスケジュールを金融機関に交渉する時、

1. 経営改善計画を作ること
2. その計画に沿って経営改善を進めること
3. そして経営改善して計上できた利益で少しずつでも返済を再開すること

以上が、リスケジュールする上での大前提です。

その大前提ができない会社に対し、金融機関は厳しい対応をしてきます。

金融円滑化法が終了する前まではそれでも金融機関にリスケジュールの努力義務があったのですが、それが法律上なくなる平成25年4月以降は、その大前提に気を付けなければなりません。



 岡村 泰

**編集後記：**いよいよ確定申告も大詰めに入り皆様のお手元にたいせい通信が届く頃には無事終了していることでしょうか。今月号の表紙は、当グループのトップのお二人です。皆様に育てていただき弊社も20周年を迎えることができました。創業20周年を記念してくまもと経済の写真を掲載しました。これからもどうぞ宜しくお願いいたします。

