

毎年何人か、県内の友人が相談にやってきます。

「売上の減少、資金繰り難、遺産相談」が主であります。

たいてい私は直感でその内容がわかります。そして、わが社の顧問弁護士、税理士、主要取引銀行が親身になって相談に乗ってくれます。

この殆どの友人は、創業時に努力をされた方ではありますが、月次決算書（試算表）資金繰り表を持たないという、古い型の経営者であります。10年以上前ですが、秋田の友人の会社を見学した時に（売上25億円）営業社員25名、手書き伝票、事務員は奥さんを含めて5名でした。しかし何とその日の夕方には日計表（試算表）が社長の机の上に届くのを見せられ、ビックリしました。

そして一日およそ1000万円程の入出金を手書き伝票を使いながら、5名で日計表（試算表）を作るノウハウを教えられました。

当時わが社はすでに、500万円以上もするコンピュータを導入していましたが、それができなかったから尚更驚きでありました。

私はそれをキッカケに、間もなく社長を交代いたしました。新しい消費者のニーズに応えるには、経営者の若返りを痛感したからであります。

私より若いはずの多くの創業者は、成長路線をガムシヤラに突っ走って来た夢を、自身がなかなか捨てきれないからかもしれません。

創業者達は、口をそろえて「今ある赤字、負債を返してから社長の座を譲りたい」と言われますが、私は「それは無理でしょう。今まで懸命に頑張ってきた拳句、経済は下向きのままです。後継者へ実情を打ち明け、早期に社長を交代すべきです。」と説いております。

我が社も、社長交代してまもなく十年ですが、大成功でした。

社長は社内実務に専念し、会長の私は社外の業界、団体の仕事に専従するという役割を分担できるようになったからであります。

中小同族会社が大型店に勝つ方法は親子の信頼感、家族の理解、協力が最大の武器だと思います。

最後に是非、実践していただきたいのが、昨日の日計表（試算表）を基にした朝礼です。

実際の数字を活かした朝礼には説得力が間違いなくあります。