

vol.184
無限

1

「リーダーの条件」について
名選手が名監督に
なるとは限らない

記事作成者

曾根 康正

公認会計士
SMCグループ代表
経営コンサルタント

SMC関連サイト

強運会計士の徒然ブログ

<http://smcblog.net/>

SMCグループ代表、曾根が毎日を
綴る。毎週月・水・金更新の経営ブ
ログ。



SMCグループはお客様とともに成長し、創業100年企業を創出し続けます。

中小企業応援団

2022.12 No.227

SMCグループ
Support Management Consultants

プレイヤーとリーダーは違う

平素は、私どもSMCグループの活動にご協力賜りまして誠にありがとうございます。

今回は「リーダーの条件」について考えてみたいと思います。

中小企業において誰をリーダー(管理職)にするかはとても大事なことです。多くの中小企業は仕事のできる社員をリーダーにするのではないのでしょうか。仕事ができるとは自分で売上を作ることができる営業社員、物作りに優れている製造現場の社員、事務処理能力に長けている事務社員をリーダーにします。しかし、これらの社員はプレイヤーとして優れていただけで本当にリーダーとして優れているかどうかはわかりません。プロ野球で言えば名選手が名監督になるとは限らないのと同じです。

さて、リーダーの条件には色々あると思いますが最も重要な条件を挙げてみます。

POINT < リーダーの条件

「1人の百歩より 100人の一歩」を
理解して実践すること

リーダーの役割は、一人ですば抜けた売上を出すことではなく、 チームの成果を極大化させること。

私は1人の力なんて知れていると思っています。例えば、1人で野球をやろうとしても9人集まらなければできません。そして、9人共が4番バッターであったり、全員がピッチャーでも野球はできません。それぞれ9人がチームの構成員としての役割を果たさなければなりません。特に中小企業では営業ができる、物作りができる、事務処理能力が優れているなどの社員が大事にされて給料が高くなる傾向があるように思います。しかし、これらの社員はプレイヤーとして優れているだけでリーダーとして優れているわけではありません。

例えば、リーダーを含めて5人のチームA、Bがあるとします。Aチームはリーダーが売上1,000万円、他の4人のチームメンバーが売上100万円ずつだとすると合計1,400万円です。リーダーがすば抜けた能力を発揮してチームの売上を稼いでいま



す。一方、Bチームはリーダーが売上200万円と他の4人のチームメンバーが売上400万円ずつで合計1,800万円になります。しかも、Bチームのリーダーの売上はチーム内では最下位です。AチームとBチームを比較してもチームの売上はAチームが1,400万円に対してBチームが1,800万円なのでBチームの方が優れています。そして、Bチームのリーダーはチーム内の社員を400万円稼ぐことができるように育成したからこそ価値があるのです。

リーダーの役割は自分が率いるチームの成果を極大化することとそのためチームのメンバーを成長させることです。Bチームのリーダーのようにチームのメンバーを育成して売上を上げさせ、更にチームの売上を伸ばしていくリーダーが優秀なリーダーだと言えます。つまり、100人の一歩が大事なのです。

さて、ここで重要なことはリーダーが部下のチームメンバーより売上が低くても経営者をはじめ会社のメンバーがリーダーとして認めることができるかどうかです。多くの中小企業ではこれを認めることができないために一匹狼の優れたプレイヤーが優遇され組織が大きくなって行かないのです。つまり、「1人の百歩」を重視しているのです。組織内でチームのメンバーを育成することとチームとしての成果を極大化するリーダーが優れたリーダーであることを根付かせるような組織風土作りが重要となります。



記事作成者

小川 弘郎

中小企業診断士/社会保険労務士/行政書士/2級FP
技能士/宅地建物取引士/農業経営アドバイザー(日
本政策金融公庫)

SMC関連サイト

先行経営Tassei

<https://www.smc-g.co.jp/senkokoeiei/>

ミライからの逆算経営支援プロ
グラムで下請け脱出経営を支援しま
す!



特殊な融資手法をお伝えします

銀行融資には証書貸付や手形貸付、保証協会付融資といった一般的な融資制度以外に様々な融資手法があります。通常とは違う返済方法やスピードを重視する融資手法が存在します。このような特殊な融資手法は一般的にはあまり認知されていませんがうまく利用できると資金繰りの安定化につながります。前回に引き続き今回はその特殊な融資手法の中から「私募債」と「ビジネスローン」についてお伝えしていきます。

1.私募債

私募債とは社債の一種で、一般的に証券会社等を通さずに特定少数の投資家(50名未満)又は金融機関を始めとした特定の投資家に引受を依頼し、債券を発行するものです。

一方で社債とは上場企業を始めとした一般企業が証券会社等を通じて債券を発行し資金調達をする方法です。債券とは資金調達を目的として、元本を償還(返済)する一定期限(満期)までの間、「一定期日に一定利率の利息を支払うこと」を約束した証券で有価証券の一種です。期日に償還(返済)しなければならないということは必ず支払う義務がある「負債」ということになり、この点は銀行融資と変わらず社債(私募債)は借入金の一種といえます。又、中小企業が利用できる社債は一般的に「私募債」となり、多くの場合債券の引き受け手を金融機関が担っています。

ところで私募債は本来期日一括償還が原則であり借り手のメリットとしては長期間償還(返済)を求められない資金調達形式であるということです。ところが地方銀行を始め多くの金融機関は私募債の形式を取りながら半年に一度あるいは年に一度といった形で期日前に一定額の償還(返済)を求める場合が多いです。又、あくまで社債であるということで金利以外に社債取扱手数料を徴求する金融機関が大半です。中には信用保証協会付私募債もありこちらであれば金利・手数料以外に信用保証協会への保証料も発生することになります。私募債は長期間経過後の一括返済が原則の為一定の信用力がある企業でないと利用できませんが、条件次第では証書貸付といった通常の融資形式の方が有利になってしまう場合もあるので、金融機関に提案されたからといって安易に利用するのではなく慎重に判断するようにしましょう。



2.ビジネスローン

近年一般の金融機関ではビジネスローンといった名称で事業者向けのフリーローンを取り扱っています。資金用途は事業資金と限定していますが、特徴としては、①利用限度額が比較的小額(上限が500万まで又は1,000万円までが多い)、②担保・保証人・決算書不要、③審査が早い(数日回答が多い)、④web申込対応、⑤金利が高い(最大14%程度)、⑥保証会社の保証が必要、といったことがあげられます。

そのため申込から回答までのスピードは通常融資と比べものにならないほど速く、決算書不要など提出書類も少なく済みます。反面、金利が高く返済額に影響が出ます。例えば1,000万円を返済期間3年で借りた場合、①通常融資金利1%と②ビジネスローン金利7%で比較すると、初回返済額(元金+利息)が①285千円②334千円、3年間の累計利息額は①155千円②1,082千円、と大きな差がでます。その為よほどの緊急時以外は通常融資を選択の方がベターです。万一、利用しなければならない場合は計画的に利用するようにしましょう。



いかがでしたでしょうか? 一口に融資といっても様々な手法がありそれぞれメリットデメリットがあります。重要なのはそれぞれの融資手法の特徴を知っておいて自社にマッチした融資形式を選択するという事です。又、通常融資でも特殊融資でも返済が必要であることには変わりありません。返済を見据えて上手に利用することで円滑な資金調達を実現し資金繰りの安定化を図るようにしていきましょう。

経営計画は、ズレるから良い
ズレるから良い
コロナ流行時も
有用だった予実管理

記事作成者

船田 卓
税理士

SMC関連サイト

キャッシュを増やすヒケツ

<https://www.smc-g.co.jp/cashacademy/blog>

会社を絶対潰さない為に!!
キャッシュを増やす方法を学ぶ
サイト



経営計画は、計画と現実がズレるから良いのです。

経営計画を作っていない経営者も多くいますが、中期経営計画や半年度経営計画を作っただけで満足している経営者も同じくらいいらっしゃいます。

経営計画を作成したら実行し、計画(予算)と実績を比較してズレをチェックし、そのズレに対する修正行動を行う。このPDCAサイクルをまわして計画を達成することが、経営計画書を作成する大切な目的です。

今回は、予算と実績との比較によりズレを把握し、修正行動を取る「予実管理」についてお話ししたいと思います。



1. 行動結果から見る計画とのズレを活かす

予実管理は売上や原価だけでなく、経費そして現預金の残高まで予算と実績を比較します。そのため、現預金のマイナスの要因が『売上の減少によるものなのか』、『原価の高騰によるものなのか』、また、『交際費など経費の使い過ぎによるものなのか』と一目で分かります。

つまり、予実管理のもっともすぐれているところは、計画とのズレが一目瞭然であることです。

経営者の中には「計画通りに行かないから計画など作っても仕方がない」と言われる方もいますが、そうではありません。ズレるから良いのです。

しかも、予算実績管理を毎月行うことは、ズレたのが直ぐに気が付くことができるので、さらに良いのです。今月のズレに気づけば、翌月修正するための行動を起こすことが可能になるからです。

1年間営業活動を行った後、決算時に計画とズレたことが分かっていても、その期の数字を修正することはできません。しかし、毎月のズレを把握することができれば、決算期末までの残りの月数で修正することができます。早い段階でズレに気づくことができる仕組み、これが毎月の予実管理のすぐれた点です。

2. 先が見える安心感

毎月の予実管理をしていくと、その月の売上や経費の計画と実績のズレがわかりすぐに修正を行うことができることはもちろんのこと、もうひとつメリットがあります。

それは、現在から期末までの残りの計画がありますので、期の途中であっても、このまま計画通り進めばどのくらいの利益で着地することができるか、又は、今後の予期せぬ事情により売上げの減少に伴いどのくらいの利益が残るのか又は損失となるのかといった決算予想を常に持ちながら経営ができます。利益が確保される状況でしたら非常に安心して経営ができますし、損失となるようであれば、その対策をお考えになることも可能となります。

2020年1月に国内で初めて感染者が確認された新型コロナウイルス感染の流行により経済がマヒしたときでも、経営計画を持ち予実管理されているお客様は、すぐさま経営計画を下方修正し、自社に与える影響を確認後、すぐさまその対策に走られておりました。

やはり、今期の利益の着地がわかるとすぐに行動ができたのでしょう。

3. 外部の力を借りてみる

決算予想を常に持ちながら経営を行うのは非常に安心ですが、多くの経営者は、日常業務を抱えているため、なかなかこのPDCAサイクルを実践することが困難なようです。

また、どんなに優れた経営者であっても、一人でPDCAサイクルを回し続けるのは、強い意志と明確な目標、そして相当な覚悟がないと難しいものです。

こういった場合は外部の人にチェックしてもらい、この方法がもっとも有効です。

毎月予実管理を行い、そこから出てきた課題(修正行動)を実践していくPDCAサイクルを、外部の人にチェックしてもらいながら、ワクワクする計画をぜひ達成して下さい。

12月
税務
セミナー

ド
ツ
ペ
ル
ゲ
ン
ガ
ー
ド
メ
イ
ン
っ
て
何
?

記事作成者

小谷 亮太
デザイナー

SMC関連サイト

SMCセミナーカレンダー
https://www.smc-g.co.jp/service/keiei_hasshin/seminar_academy#calender



最新ニュースとセミナー情報

正規ドメインに酷似した実在するドメイン

まずドッペルゲンガードメインとはその名の通り正規ドメインに酷似したドメインです。弊社ではサイトもメールも使用ドメインは smc-g.co.jp です。例えば smcg.co.jp や smc-g.com 等がドッペルゲンガードメインに該当します。実際に smc-g.com は海外の企業さんが使用している様ですね。

つい最近、埼玉大学でドッペルゲンガードメインへの誤送信が話題になっていました。大体の方は「ふーん」程度のニュースだったと思いますが、この酷似ドメインは結構身近な怖さもあります。間違ったアドレスに送信していたとしてもエラーメールが帰って来ず、情報流出に気付けない場合があるのです。先方にはデータが届いておらず外部流出が放置される…。ビジネスでは致命的です。入力ミスしなければ良い話ではありますが、徹底は難しいものです。アドレスのやりとりは口頭で行わず、先方に打ってもらったものをコピペする等するのが安泰ですね。

税務セミナー開催のお知らせ

SMC税理士法人では、経営者様、事業主様、経理担当者様を対象としたセミナーを随時開催しております。他にも起業を目指す方に向けたセミナーなど、どれも知っておいて損はない情報が盛り沢山の内容となっておりますので、是非ご参加ください！
開催スケジュールは弊社担当、またはホームページ【<https://www.smc-g.co.jp/seminar>】をご覧ください。

2022.12 SCHEDULE セミナーカレンダー



SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
27	28	29	30	1 確定申告 セミナー 14:00-15:00	2	3
4	5 コロナ融資 返し方 16:00-17:00	6	7 中小企業 3大補助金活用 16:00-17:00	8	9	10
11	12	13 確定拠出年金 セミナー 16:00-17:00	14	15 スマホで 確定申告 14:00-15:00	16	17
18	19 決算書の 読み方セミナー 15:00-16:30	20 初心者さんの 会社経営塾 16:00-18:00	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

名古屋本社 | 愛知県名古屋市中村区名駅 4-5-27
大一名駅ビル 5F
TEL/052-446-5626

東京支社 | 東京都中央区八丁堀 2-8-2
八丁堀共同ビル 5F
TEL/03-6280-3031

多治見事務所 | 岐阜県多治見市太平町 6-19
SMCビル 1F
TEL/0572-22-0626

中津川支社 | 岐阜県中津川市栄町 2-20
丸山ビル 2F
TEL/0573-62-3435

埼玉支店 | 埼玉県東松山市箭弓町 1-17-9
ルネスカーサ 105 号室
TEL/0493-59-9427



SMCのサイトが
新しくなりました!



SMC公式サイト
<https://www.smc-g.co.jp>