

会社も元氣・心も元氣・体も元氣

「京セラ会計学」の最終回になります。

一般的に経営者や経営幹部の方からは、「会計」とは、事業をしていく過程で発生したお金やモノにまつわる伝票処理を行い、集計するという、後追いの仕事でしかないと考えられがちです。しかし、稲盛氏は「会計がわからなくて経営ができるか」、更には「企業を長期的に発展させるためには、会計をキチッと押さえ、企業活動の実態が正確に把握されなければならない」と述べている。

6 採算向上の原則

企業の会計にとって自社の採算向上を支えることは、もっとも重大な使命である。

採算を向上させていくためには、売上を増やしていくことは勿論であるが、それと同時に製品やサービスの付加価値を高めていかなければならない。付加価値を向上させるということは、市場において価値の高いものをより少ない資源でつくり出すということである。また、それは、事業活動により、従業員の生活を向上させていくと同時に社会の発展に貢献するための前提条件となるものである。なお「採算の向上」には、「財務会計」ではなく「管理会計」の役割が必要となり、管理会計により経営が管理されることとなる。

7 ガラス張り経営の原則

稲盛氏は京セラを創業以来、心をベースにした経営、つまり社員との信頼関係にもとづいた経営を心掛けて

きたという。創業当初、中小企業であった京セラが、厳しい競争に打ち勝っていくためには、経営者と社員が固い絆で結ばれ、団結していることが不可欠だったのである。そのような信頼関係を構築するためには、会社の置かれている状況を包み隠さず社員に伝える必要があると稲盛氏は考え、ガラス張りの経営により、全社員が京セラの経営状況がわかるようにしてきた。以上のように、経理のすべてをオープンにしないまでも、公明正大な経理が社内の信頼関係を築く上で、大切な考え方や仕組みの一つとなる。

3回にわたって「京セラ会計学」のご紹介を致しました。会計の考え方はもとより、日頃の業務を推し進めていく上でも、参考にしていただけましたら幸いです。業績の良い企業の共通点の一つは、「会計を軽視していないこと」ではないでしょうか？早く正しい財務諸表から、会社の状況を読み取り、財務諸表を良き経営を行うための道具にしましょう。

参考文献：稲盛和夫『稲盛和夫の実学—経営と会計』日本経済新聞社、1997年。



三宅税理士事務所

財務コンサルタント
経営学修士(MBA)

所長税理士 三宅 孝治

〒710-0803 倉敷市中島2370-14

TEL: 086-466-1255

<http://www.cms-miyake.info>