



前年同期比で増収増益

(10月のごあいさつ その2)

平成23年10月24日(月)

10月下旬というのに意外と涼しくなりません。……とごあいさつをすると急に涼しくなるかも知れません。いつでも明日以後のことはそんな感じです。

10月は上半期決算の監査の時期である。今年の4月から9月までの6ヶ月間の監査のために何件かの企業へ出かけて行って会社の数字を検討している。

大震災の影響は顕著で、前年の同期間と今年を比較すると、やはり観光とか物販や建設材料などは良くない。監査先以外の顧問先でもその傾向は強い。

加えて、日本経済や世界経済は芳しくない。知識は乏しいが、欧州の信用不安、米国の景気後退懸念に加えて新興国経済の下振れリスクなどのニュースに接すると、**企業業績が振るわない**ことも納得できる。

ところが身近に例外もあった。先日M市のT社の監査に行った時にはそんな世間の雰囲気とは違う、少し意外な感じであった。

同市の空港の上半期の**観光客数は、前年比△17.2%の減少**、当然入域客数も減少している。にもかかわらず、同社は前年同期比で、**実質的に増収増益**となっていた。それは偶然の出来事ではなく、勿論、震災や景気の悪化を予想して対策をたてたものでもない。しかし、ここ数年、低迷気味の企業業績や下半期からのSエアラインの就航に向けての組織改革、空港売店の見直しなど約1年前からの経営努力は行っていた。

その翌日に伺った学校法人も、ほぼ定員の園児数を確保して、増収増益の基調であった。やはり、同法人も世代交代と少子化の傾向、園の老朽化、それとこども園などの政府の幼保一体化の話などに自ら危機感を抱き、将来への展望を明確にしなが、中心の経営の活性化を図っている。

日頃から「**企業とは何か**」ということについて解答のない問を心の中でいくどもくり返している。企業とは利益をあげて継続して行くべきである。それでは**利益とは何か**。これまた心の問のくり返しである。今のところ、自分なりに得ている解答は、会計上の利益とは収益マイナス費用であるので、**利益とは収益と費用のシステム、即ち効果と努力のシステム**という解答である。

ところで、現実には企業が**高い利益をあげ続けるには二つの方法**しかない。

一つは**独占力を持つ**ことである。現在の石油会社やマイクロソフトはその典型であるが、普通には存在しない。もう一つは、**商品力を充実**させ適切なビジネスモデルを構築することである。商品とは、技術力、製品力、サービス力等とも言い換えられる。即ち経営努力である。変化する環境の中で、変化に対応する**経営努力**(これがイノベーションか)を観察させていただく、監査や会計の仕事は何事にも代え難い。