

## 見えない資産

### 1. この25年間に蓄積した事

右掲は、「見える資産」と「見えない資産」を大雑把に表したものです。やはり、B/Sに記載されている数字で債務超過になっていると大変な事態になりますが、その中でも性格の違う負債があります。例えば、弊社は個人からの借金がありますが、個人へ返済の期日がない借金なので実質的には資本と同じという負債です。個人⇨オーナーの個人財産によるところが大きいのです。10年以上黒字決算ですが、返済が進んでいないので負債が減っていないのですが、この辺は、金融機関は分からないので融資の時に説明する必要があります。

見える資産:財務諸表に現れる物 物と金 見えない資産:財務諸表に出ない 人・顧客・風土・人脈など
---

弊社の場合、会社＝個人の状態ですから、会社としての見える資産よりは個人の資産の方が実態的に物語っているのです。右掲は、大まかな内訳ですが、2012年に事務所のローンが完済したので毎月の支払は自宅と事務所の管理費月額4万6千円ですみ、逆に年金と年金基金の収入があり個人資産として増加しています。今回、亡き母の家を改築して社宅化していますが、その資金は個人貯蓄で賄えています。

個人資産の状況 自宅:2010年完済 事務所:2012年完済 クルマ:2008年完済 年金:2010年より貯蓄
---

このように、見える資産は少ないですが、蓄積した見えない資産は多くなっています。例えば、一人で始めた会社ですが、今は4人で頑張っています。私と息子、次男の嫁になった方、サラリーマン時代の部下という縁の濃い4名です。この縁が濃いというのも見えない資産です。人には「信念」と「実績」に基づいた「やる気」が見えない資産です。3人とも「やる気」に問題はない状況です。この「やる気」に支えられてお客様との関係性が安定していて会社の業績安定の基盤となっています。

### 2. 見えない資産

人生において財産は多い方が有利に見える資産が客観的な判断の基準になりますが、見える資産は結果なのでそれを生み出す先行する物が必要になります。つまり、先行する物が見えない資産なのですが、例えば、人という点では社員が重要な要素として挙げられます。当然、代表者としての社長、幹部としての役員、現場リーダーとしての役職者、一般社員やパート・アルバイト、さらには協力会社のパートナーなども重要な見えない資産です。トヨタでは「7人の友達」と言っていますが、いろんな業種・立場の友達を持って相互に切磋琢磨する関係や助け合う関係を持って推奨しています。特に、社外の友達は違った視点からの刺激を頂けるので重要です。

お客様も重要な見えない資産です。弊社の場合、上位3社で90%以上の収益を稼いでいますので依存度が高いのですが、その3社とも長期取引関係にありますので経営のベースになっています。このベース収益の範囲内で経営すると残り10%の依存度が低くなるので高収益で取引を行うことが可能になります。

風土は個々の企業の特性を表します。例えば、社内の空気が乱れていると凡事の事柄に乱れが出て、挙句の果てに大きなトラブルに発展して窮地に陥る可能性を孕んでいるのです。逆に、5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰け)と言いますが、これらの事柄が凡事として着実に社員に定着しているとミスが少なくなり生産性も向上します。要は、森信三先生の社会人の3大躰け「時を守り、場を清め、礼を尽くす」が当たり前になっている組織がベースです。

その他、仕入先や金融機関なども重要です。よい仕入先を持っていれば、商品案内も先回しになり他社に遅れることが無くなりますし、価格の面でも、例えば、「にぎり」で他社よりも優位な価格で調達できるようにもなります。また、同行営業や試供などのサービスが得られるので優位に展開できます。金融機関も同じで、いざと言う際に必要なサービスを選択して提案してくれて解決に努力してくれるのです。

### 3. 「縁・運・つき」

「縁・運・つき」という言葉は、NHK番組で笑福亭鶴瓶さんが若手女優に多くの人と出会って自分を知って頂いて、その縁で仕事という「運」を得て、女優として活躍する「つき」が生まれると教えていたのを見て心に残ったのです。つまり、新人の女優であってもマネージャーなどに依存せずに自身から業界の人たちと出会って「縁」を結ぶことで「運」や「つき」に発展するのですが、ポイントは「良縁」か否かは当初は分からない事なのです。「悪縁」ならば、心身とも疲れるだけで、最悪な場合、よからぬことに巻き込まれたりするのです。この事を弁えて「縁」を求める事が大切なのです。

また、一般的に「人脈」という言葉があります。これも一朝一夕に出来るものではなく、例えば、異業種交流会に参加して、参加者と交流する事で広げる手法も一般的に行われています。多くの方と名刺交換する中でビジネスなどの機会に発展するのですが、その「縁」がどんな「運」をもたらすかと期待すると逆効果になります。具体的には、名刺交換しただけなのに訪問して来て、いきなり商品の説明する人も中にはいらっしゃるのですが、これでは、折角の「縁」が壊れて「運」をもたらさないのです。

私の場合、中小企業家同友会や商工会議所の交流サロンに参加していますが、仕事柄、ビジネスを求めると続ける事が難しくなります。従って、「求めない」という主義で参加して、会の運営のお世話を通して、いろんな方と交流を深めています。トヨタの「7人の友達」のように、例えば、リフォーム関連は中小企業家同友会の方にお問い合わせしています。自宅や事務所のちょっとした手間仕事も嫌がらずに、しかも他社よりも安く仕事してくれたので信頼が増して、3月に亡くなった母の家のリフォームをお願いしています。多分、価格的にも他社よりも安く、しかも、親身になって動いて頂いているので「良い仕事」になると期待しています。こんな「縁・運・つき」が中小企業家同友会であったのです。

### 4. その他の見えない資産

私は、経営コンサルタントをしていますので、最新の情報を心得ておく必要がありますが、その手段となっているのが、タナベ経営からのメルマガであったり、読売新聞のコラム記事や新刊案内だったりするのです。

まず、タナベ経営のメルマガは毎週金曜日に届きます。執筆者が毎週変わっているので「切口」が様々なコラムが書かれています。概要的な記事が多いのですが、今の時期にタナベ経営がお客様に発信している情報が分かるのは非常にありがたいものです。コンサル業界は日進月歩のように見えますが、用語が変わるだけで本質的なことは殆ど目新しいことはないのが実情です。それでも、最新のカタカナ語が出て来て、それを学ぶだけでも良い情報源になっています。

次に、読売新聞ですが、若い時は日経新聞をとって業界ニュースを追っていたのですが、経営コンサルタントして独立してからは、読売新聞に切り替えて、中道右派的な感覚の意見を読むようにしています。日経でもコラムや夕刊をしっかり読みましたが、夕刊の方が海外の情報が早い場合が多く、コラムも経営者が身近に感じる内容が多いので参考にしています。さらに、トップ頁の下段にある新刊や2面にあるような新刊なども良い情報源になっています。仕事柄、キーワードが分かれば、自分で調査して自分流に落とし込めるので役立っています。

このように、見えない資産は至る所に転がっています。それらに出会って「縁」が発生して、自分のものになる「運」が生まれ、そして、その「運」から「つき」に発展するのです。まずは、人との出会いが第一歩です。十人十色と言いますが、いろんな業種や特技のある方との出会いから学ぶ機会が生まれています。トヨタの「7人の友達」という言葉の通り、違ったジャンルの方との交流から自分自身をブラッシュアップできれば最高の「縁」であり「運」と言えます。それらの中から「つき」が現れた時に「つきの神様には後ろ髪がない」というように機会を逃さない事が大切です。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> にあります！】