



◆経営コラム◆

『中小企業の社長の仕事は3つです。』
…ビジネスの創造・業務の執行・資金の安定化！

田中 英司

(GPC-Tax本部会長)

一般社団法人銀行融資プランナー協会代表理事)

中小企業の社長の仕事について整理してみましよう。
中小企業の社長の仕事は、

① 常にビジネスモデルを創造・改良し続けること。

② 業務の執行を行いながら、執行管理の仕組みを作り・作り込むこと。

③ 会社の活動に支障が出ない資金を調達し続けること。

(大企業は、取締役会が上記の1〜3を監督します。取締役会のトップが代表取締役です。取締役は株主総会で選任します。代表取締役は取締役会が選任します。)

中小企業の社長は1〜3までをバランスよく務めて行かねばなりません。企業が成長するためには、このバランス感覚が必要になります。

ケース1 ビジネスモデルを創造できても、執行体制を構築できない社長がいます。上記1のみが強い社長です。

売上と利益を確保するためには確実に事業を執行しなければなりません。事業の執行とは、人を確実にマネージメントすることです。そのためには、業務フローを作り、人を張り付け、目標と進捗管理を行い、さらにそれらを日々改善する仕組み作りが必要です。業務フローが決まっていなくても、目標が無い、進捗管理ができていない、さらに改善する仕組みが無い、ほんの数名程度のオペレーションなら何とかありますが、組織が大きくなると必ず問題が出ます。

素晴らしいアイデアを持っているのに、事業として立ち上がらないのは、『業務執行力(左記の2)』が不足しているからです。

ケース2 業務執行に没頭してしまう社長がいます。上記2のみが強い社長です。

目先の業務を執行しながらも、ビジネスモデルの創造と改良を続けないと会社は成長しません。社長が業務執行に没頭するあまり、経営者としての経営のかけ取りに頭が回っていない会社も少なくありません。過去のビジネスモデルを営々と執行し続けている状況です。

今執行しているビジネスモデルを『進化・発展させる業務(上記の1)』が不足しています。

ケース3 資金調達力の弱い社長がいます。

事業を立ち上げる、成長させるためには資金が必要です。会社経営において資金の枯渇は事業の停止を意味します。何としても資金を供給し続けなければなりません。自前の収益で資金を賄うことが理想ですが、不足するならば借り入れや増資での資金調達が必要になります。

社長がやりたいことを実行に移すために、執行の体制を構築するために、従業員に働いてもらうために、すべてに資金が必要になります。資金調達力の欠落は社長として致命傷です。

資金力も実績も経験もない新規創業を成功させるのは並大抵のことではありません。それでも多くの成功者が生まれています。

○『進化・発展させる業務(上記の1)』のみに強い社長は、細々と個人事業的に生き延びておられます。

○『業務執行力(上記の2)』のみに強い社長は、並の中小企業経営者になっておられます。

○『進化・発展させる業務(上記の1)』と『業務執行力(上記の2)』を兼ね備えておられる経営者は、2つに分かれます。

・『資金調達力(上記の3)』を有する経営者は、成功を手中に収めておられます。

・『資金調達力(上記の3)』の欠落した経営者は、大きな危機を経験しています。

事業を起こし成長させるためにはとんでもない能力が必要になります。それでも多くの社長が成功しています。1〜3の仕事のバランスを再度ご確認ください。成功を祈念いたします。

※銀行融資プランナー協会の正会員事務所では、

『会社の活動に支障が出ない資金を調達し続ける業務(上記の3)』を強力にサポートいたします。税務顧問業務にプラスして行う資金繰り円滑化支援業務(キャッシュフローの番人業務)です。

また、当事務所は当該業務を行うに当たって、『新・税理士宣言』を行っています。まずは、お問い合わせください。

銀行融資プランナー協会マガジン

○ 本情報の信頼性の向上には最善を尽くしていますが、その正確性を保証するものではありません。

○ コラムに関するご意見、ご感想、経営に関するご相談などございましたら、下記までお問合せください。

一般社団法人銀行融資プランナー協会事務局

大阪市中央区船場中央1-4-3-221・222号 (GPC-Tax本部内)

TEL : 06-6260-0022

MAIL : info@good-tax.jp

URL : http://www.bankfinancial-planner.com/