



## 経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

### 起業のすすめ

会社員のころ、次から次へと仕事が回ってきて、残業が増え、休日にも仕事が入り、家を出る時間が早くなり、帰るのが遅くなった時期がありました。当時、勤めていた会社は、時間ではなく成果で評価するクリエイティブな会社でした。就業規則に「残業を申請する習慣がない」と明記されていましたし、労働基準監督署もこれを認めていました。だから、給与は変わりませんが、年間労働時間は4000時間を超えていました。時給に換算するとマクドナルドの時給より相当安かったのを覚えています。今、国会で話題になっている『高度プロフェッショナル制度』を約35年前から当たり前にやっていたこととなります。

一方で、仕事が面白くてたまらない時期でしたので、安い給与で「働かされている」とマイナスの側面をみるより、これだけの仕事を任されているのだから「期待されている証拠」だとプラスの側面を見るようにしていました。それほど、仕事が楽しくて、楽しくて仕方がなかったのです。

そこで、一計を案じて、会社を設立することにしました。社名は「目加田商店」です。勝手に作った会社の所在地は私の心の中です。登記もしていませんので、納税もありません。

自分の中で、勝手に会社を設立し、貸借対照表と損益計算書、資金繰り表をつけていると、仕事が増えることが嬉しくて、楽しくて仕方がありません。会社の規模も大きくなり、工夫次第で利益も増えて、自己資本比率が向上します。

仕事が増えることが苦痛ではなくなるのです。

社員だと仕事が多すぎるのは不満になりますが、「目加田商店」が受注すると、受注残が増えます。効率よくこなしてゆくと、売上高が上がります。固定費は私の給与だけですので、当然、利益が出ます。しかし、貸借対照表で見ると、一向に現金はたまりません。なぜかと言えば、入金されるのは、私の給与だけですから、売掛金が増えるだけだからです。しかし、買掛金もなければ借入金もありませんので、「信用」という名の自己資本がどんどん増えることとなります。自己資本比率は95%を超えていました。ある時、思いがけなくたくさんの賞与が入金される時がありました。冬の賞与と決算賞与が出たのです。すると、現金が増えてゆきます。期待していない大金が入ると嬉しいものです。すると、今度は、昇給や昇格があり、入金が増えました。貸借対照表で見ると、入金が増えて、売掛金を回収することになるので、現金が増えます。依然として、自己資本比率は高い状態を維持できます。

損益計算書で見ると、売上高がそのまま、経費の人件費だけが増えると減益となります。これはまずいです。売上高を増やさねばなりません。売上高を増やすには受注を増やさねばなりません。どうしたら増やせるか。人は、一日、24時間以上の時間を与えられていません。ならば、24時間を有効利用するためのイノベーションを起こさねばなりません。さて、どうするか。

イノベーションを起こせる設備投資をしなければならぬことを実感しました。家族との団らんや、体を休めたり、学習をするために、価値向上を図りながら生産時間を削減してゆかねばなりません。つまり、仕事の仕方を変えないと

## 第7期 新 建設業 現場代理人セミナー 受講生募集中！！

**代理人がのびれば利益がでる！！**

期間：2018年7月～11月(5ヶ月) 会場：沖縄産業支援センター(那覇市小祿1831-1)  
CPDS(全国土木施工管理技士会連合会)・CPD(沖縄県建築士会) 認証セミナーです。  
詳しくは21cmc.jpをご覧ください。

お知らせ

成り立ちません。

そこで、富士通のポケットワープロとシャープのザウルスを購入しました。最先端機器の導入です。高額でしたが先行投資と割り切ります。減価償却という節税のおまけもついてきます。地方に出張に行っている時も、電車の中やホテルで議事録や報告書、診断書、企画書が作成できます。手書きとは異なり、編集が恐ろしく早くなります。これを駅に設置されている ISDN 通信ができる公衆電話からザウルスを使って FAX 送信できます。生産性は倍以上になりました。次に、パソコンを購入して、ロータス 123、一太郎を導入しました。パソコン通信にも加入しました。すると、今度は、表計算があつという間にできます。それをメールで送れば、今まで、プリントアウトして郵便で送ったり、FAX で送ったり、持参したりする頻度が減り、その時間を調査・分析に当てることができますので、今まで以上に受注活動を盛んにできます。さらに、従来は事務所のスタッフに依頼していたコピー・製本・郵送業務といった庶務も、自分で直接メールを送るお客様が増えてきました。目に見えない間接費も削減できたのです。Windows95 の登場で、ワード、エクセルに統一し、次第にオフィスに収れんしました。講義で使用する OHP も、パソコンのパワーポイントを使えば、あつという間に、きれいに、ビジュアルにできるようになりました。積極的な設備投資のおかげで、導入費用は掛かりましたが、ますます、仕事の受注を増やしても、休日を増やし、勤務時間も少なく済むようになりました。

今の働き方改革では、従来のガチガチの労働管理方針を棚上げして、社員に副業を勧めているように思います。マスコミでは副業の成功例や収入増加を宣伝しています。しかし、何か起きれば、おそらく自己責任となるでしょう。籍を置いている会社が、その方の副業に対してどこまで関与できるか不明ですので、労働管理は自己責任です。労災も自己責任です。納税は青色申告で大丈夫でしょうが、補償はどうなるか未知数です。

副業で、自分の才能や能力を活かしたいと思っておられるならば、起業しませんか。セーフティネットのような、いいとこ取りできる中途半端な副業で、継続的に成功する方は、ごく一部の天才だけだと思います。

起業ならば、すべて、経営者であるあなたの責任です。弁解が許されません。それだけ、本気になれます。

起業して、今まで勤めていた会社から出資していただき、仕事を受託するのです。さらに受注活動を展開すれば、増収増益になります。経営者になると、肚が問われます。我欲の人か、先義後利の人か、信用できるかできないか、伸びるか伸びないか、お客様は本当によく見ておられます。

長い目で見れば、短期的な収入を見込んだ副業より、長期的に人生ビジョンにチャレンジする起業をお勧めします。

## 株式会社目加田経営事務所

<http://21cmc.jp>

那覇 〒900-0014

那覇市松尾 1-18-22 8 階

TEL098-864-0331

FAX098-860-3416

Email : mec@mekata.co.jp

京都 〒603-8478

京都市北区大宮釈迦谷 4-10

TEL075-334-5105

FAX075-493-8305

好きなもの「えがお」

得意ワザ「見える化」技術

嫌いなもの「現状維持」

2 日間の「マルミエ診断」受付中！！  
お電話ください。 098-864-0331