

売上至上主義からの脱却 資金を増やす経営へ

のろやすし
野呂泰史氏 NBCグループ 代表

成功・失敗の法則を知り 資金への理解を深める

会社経営の成功者と失敗者との違いは「資金の残し方・増やし方を知っているかどうか」と提言するのは、これまで4000を超える中小企業経営者に、経営改善支援を行ってきたNBCグループの代表・野呂泰史氏だ。

「運転資金の不足」が会社経営を傾ける最大要因の一つという野呂氏は、「売上や利益を上げれば、資金は回る」という認識では、たとえ黒字であっても倒産という最悪のシナリオを辿ってしまうと警鐘を鳴らす。

事実、東京商工リサーチによると2018年に倒産した企業のうち半数は黒字であった。たとえ利

益が出ていても倒産してしまうことは、現実にかんがりの割合で起こりうるのである。同グループが開催する経営セミナーの中でも、「資金改善」「労働分配率経営」をテーマにしたセミナーは、非常に好評だという。本書では、これまでも同グループがさまざまな業種の経営改善支援をしてきた経験をもとに、資金の増やし方を事例と共に紹介している。

「会社が消える最大の要因は、実は運転資金の不足です。このことに気づいて、資金を残すため、増やすための行動を実践している経営者は本当に一握りです」。

一社でも多くの会社を存続させたいという思いから本書の執筆に至ったというが、資金に対する考え方や残し方・増やし方など、会社を倒産させないための支援をすることこそが、税理士の本来の存在意義ではないかと野呂氏は言う。同グループが創業時から掲げている、「縁のあったお客様は絶対に倒産させない」という理念の実現をより一層推進していくために、「NBC資金を増やすコンサルティング株式会社」を設立。野呂氏は、「会計業務は今後AIに台頭



のろ・やすし／1986年創業のNBCグループ代表。会計監査、本社管理部責任者、採用コンサルティング事業責任者などを歴任し、現在はグループ各社・経営全般の舵を取る。

されていくと言われていますが、あくまでもそれは手段です。士業本来の使命・目的は、経営者の参謀として、彼らが抱えている課題を解決することではないでしょうか。これまで培ってきたマインドを変えることは、簡単なことではありません。定型業務も重要ですが、全国の税理士事務所が経営者をよりサポートしていけば、日本経済はもっと豊かになるはずですよ」と話す。

今後、中小企業にも働き方改革の波が押し寄せ、これまでのような売上だけ追求する経営では、利益も資金も残らないという。そして、利益が出ず、資金が増えない会社は、社員を雇用することすらできなくなってしまう。野呂氏は、「資金が残る・増える経営を実践するために、考え方や手法を見直し、お金に困らない会社にしていただきたい」と、想いを語る。

金持ち社長の
お金の
残し方・
増やし方

貧乏社長から脱する「資金を軸とした経営」

NBCグループ代表・CEO
野呂泰史 Norio Yasushi

売上を下げ、 資金を増やす経営

売上がなければ、資金も利益も確保できない。は本当か？
半年間で資金を2億円増やしたドラッグストアの実例公開！

●赤字倒産の大半は売上拡大による運転資金不足 ●自社の強みを伸ばし、儲からない仕事はやめる
●社員学習型「ホームアップ経営」は失敗する ●資金力は決断力のある社長の「ロコメーター」
●借入依存体質も克服し、資金を増やす経営に舵を切れ！

『金持ち社長の お金の残し方・増やし方』

単行本：208ページ
出版社：ばる出版
発行日：2020.1.21

これまで数多くの社長に、経営改善支援を行ってきた経験・実績をもとに会社経営の成功法則・失敗法則を伝授。貧乏社長から脱する「資金を軸とした経営」の根本的な考え方を事例を交えて紹介。