

「老舗の生き残り」の秘策は”大き過ぎない、良い会社”にすること

大事なのは”後継者が継ぎやすい会社”になること。

時代に合った商売に切り替える。(例:呉服屋を止めて、貸衣装レンタルのフォトショップに転業)

大資本の要らない商売にする。(例:薬問屋を止めて、試薬の販売に特化)

大きくし過ぎないこと。適度な規模がある。(ニッチな市場で勝負する) (従業員1000人の会社を経営できる人はごく稀である) (今の成功は、明日の成功とは限らない。例:ダイエー)

拠点を増やさないこと。

利益を独り占めしないこと。取引先を泣かしてはいけない。三方善し。(収奪をするアングロサクソンの経営は日本に合わない)

従業員を大事にすること。(売上高を目標にしない。目標にするべきは「平均年収」だ)

キャッシュフロー経営に徹する。(換金不能なモノは無価値。清算貸借対照表を作る)

現物資産(土地・金)を持つ。紙幣はいずれ紙くずになる。歴史が証明している。

会社の株式は、後継者に100%渡す。

遺言を残す。

引き際が肝心。何歳で引退すると、お尻を決めること。

後継者を確保すること。

身内に適任がいなければ、他人(従業員)でも良い。

会社売却も視野に入れる。(買ってもらえる会社にすること)

間違っても、他人に迷惑を掛けないこと。

×自己破産

健康で長生きすること。(江戸幕府を例にとる。戦国大名が亡くなると、幕府は取り潰しにかかった。残った大名家は、長生きしたところである。例:伊達政宗)

貸借対照表

		負債	60
資産	100	自己資本	40

清算型貸借対照表

×建物			
×機械		負債	60
×保証金			
×会員権			
実質資産	80	自己資本	20