

経営支援ニュースレター

※※御社の経営に役立つ情報を、毎月わかりやすくまとめてお伝えします※※

Tokyo
Metropolitan
Consulting
Group

<今月の主な内容>

- 儲ける社長はオオカミ少年だ！
 - 欲しいものは使うな、必要なものは使え！
 - メルマガを読もう！
 - 私のメルマガ近日発行予定！
- 付録：30万円未満は経費処理、それ以上は？(本年4月以降の改正)

東京メトロポリタン税理士法人
TMコンサルティング(株)／(株)クイック經理
代表／税理士 北岡 修一

悲観的に見て、準備して、楽観的に行動する！

皆様、お元気ですか。いよいよ夏本番！今月も張り切っていきましょう！

■儲ける社長はオオカミ少年だ！

冒頭から変な話ですが、本当にそう思います。

どういうことかと言うと、儲ける社長はよく「北岡さん、今月は良かったけど、来期はちょっと大変です。〇〇がどうで、××がどうだから、相当ヤバイ。見通しが立たないです。もしかしたら、赤字になるかも知れません。」

こういうことを言いつつ、翌期の決算はまたまた儲かっていた、という結果になります。「社長はいつも、オオカミ少年なんだから...」と、私は言いますが、これは非難しているわけではなく、最大の賛辞です。

儲かっている会社の社長が皆そうということはありませんが、こういう方がうちの顧問先にも何人かいます。

経営者は常にこのようにあって欲しいと思います。今月のキャッチコピーに書いたように、経営者は「**悲観的に見て、準備して、楽観的に行動する。**」ことが必要ではないでしょうか。来期の計画や予測を作る時など、それが現れます。計画や予測が100%確実であるはずはありません。その時に、計画を厳しめに作るか、甘めに作るかで社長の資質がわかります。儲ける社長、シビアな社長は、決して楽観的な予測をしていません。**最悪どうなるかを、常に考えています。**常に危機感を持っているということですね。そうすることによって、どうしたらこれを切り

抜けられるか、を考えざるを得なくなってきました。潜在意識に「どうしたら切り抜けられるか？」の質問を常にすることになりますから、自ずと解決策が出てくるわけですね。あとはそれを信じて楽観的に、プラス思考で行動するのみ。儲ける社長というのは、こんな感じじゃないでしょうかね？

是非、「悲観的に見て、準備して、楽観的に行動する。」この言葉を実践してみてください。

■欲しいものには使うな。必要なものには使え！

この言葉は、ネミックラムダの斑目会長から聞いた言葉です。つい先日、あるテープでこの言葉を聞き、とても印象に残っています。

これは経費を管理する、削減するための極意です。

個人のお金であれば欲しいものを買うのは一向に構いません。でも、会社のお金は利益を上げるために使うものです。利益を上げないお金は一銭も使ってはいけない、というのが原則です(寄付などは除きますよ)。間接的な経費であっても、究極的な目的は、利益を上げるためのものです。そういう観点から考えれば、上の言葉は至極当然のことです。

でも、皆様の会社の経費を見てみると分かりますが、結構、必要でない経費があるはずですよ。

是非、一度分析してみる、あるいは今後、決裁する経費について考えてみる、ことをしてみてください。

必要のない経費を使ってしまうのは、次のような罠にはまってしまからです。

- ・ 絶対あった方がいいです...
- ・ あれば便利、効率が上がるはず...
- ・ いずれ使うだろう、それも付けておいて...
- ・ その程度はいいんじゃない...
- ・ 当社もそろそろそれ位は...
- ・ 必要な付き合いだから...
- ・ 将来必ず効果あるから... 等々

こんなような前置きがつくような経費は、要注意です。すなわち、ただ単に欲しいだけであったり、興味本位であったり、楽しみたいからであったり、遊びたいだけであったりします。

部下がある経費や物品の購入を申請してきた時は、次のように言って下さい。

「その経費は本当に必要か？」

そして説明を受けた後、再度、

「その経費はどうしても必要なものか？」

これですい分経費は削減できるのではないのでしょうか？もちろん、部下だけでなく、自分自身に問いかけてみることも大事です。

■赤字脱却は必ずできる！

うちの顧問先でも赤字のところがあります。正確には計算していませんが、恐らく全体の30%位だと思えます。世間の会社では70%が赤字と言いますから、それとは逆の割合になっており、まだ救われるところです。

赤字の会社も本当にがんばっており、「赤字脱却は必ずできる。」などというのは、不謹慎な言葉かも知れませんが。でもあえて書かせていただきます。

赤字脱却のためには、**まず出血を止めることです。**すなわち、出ていくもの＝コストを下げることです。これを最初に徹底的にやらなければなりません。

コストとは次の3つです。

- ① 原価
- ② 人件費
- ③ 経費

これらのコストを、**現状の粗利益の範囲内に収まるように、覚悟を決めて減らしていかなければなりません。** そうでないと早晩会社は行き詰ってしまいます。会社を倒産させて苦しむか、非情なまでのコスト削減をやることに苦しむのか、二者択一です。であれば、つらくてもコスト削減をやった方がいいでしょう。

これをやることによって、80%位の会社は収支トントンになります。極限まで固定費を減らしても、赤字脱却をできない会社は、次の段階、商品やサービスの見直し、入れ替え、新商品の投入などをやっていかなければなりません。それができないのであれば、会社を整理していかざるを得ません。

コスト削減については、中途半端に終わってしまっているところが多いです。大事なことは**覚悟を決めてやる**ことです。これは「言うは易く行なうは難し」です。今後、私どもが関わっている顧問先に関しては、この点をもっと厳しく言っていきます。是非、赤字の会社の復活を期待します。

この会社建て直しについて、非常に良い本があります。ちょっと高いですが、かなり価値あります。

「儲かるようにすべてを変える」

井上和弘著 定価 9,800 円 日本経営合理化協会

注文は同社HPから。 <http://www.jmca.net/book.html>
世の中一変したら経営のすべてを変えよ＝利益を急回復させる「たたむ・削る・変える」新たな儲けを「仕掛ける・仕組む・つづける」＝この変革期に必須の実戦策を説く。

■メルマガを読もう！

皆さん、メルマガ読んでますか？私は、最近かなりメルマガにはまっていて、ずい分とってますね。不定期なものも合わせると20～30位あるかな？

ところで、「メルマガ」ご存じない方もいるかも知れません。メルマガは、メールマガジンの略で、毎日とか毎週など定期的にEメールで送られてくる「読み物」です。メルマガは、その配信会社「くまぐまぐ！」が最も有名で配信や、読者の登録などをしてくれます。

メルマガを出したい人は、まずくまぐまぐ！>に登録し、定期的に文書を送信します。メルマガを読みたい人は、やはりくまぐまぐ！>で購読の申込をします。1回申し込んでおけば、後は勝手に送ってきます。

今、くまぐまぐ！>のサイト <http://www.mag2.com/> を見たら、何と 25,361 (6/5 現在)ものメルマガがありますね。ビックリしました。内容はニュース、エンターテイメントからビジネス、政治まで、ありとあらゆるジャンルのものがあります。それぞれについて、書いている人や内容、バックナンバーが見れるので、面白そうなものに、自分のアドレスを入れてクリックするだけ。本当に手軽にいろいろな情報が取れますね。しかも、無料です。出す方も取る方も無料なのでこれだけ、広がってきたんですね。人気のメルマガは、購読者数が5万人も10万人もいます。

ちょっと思い立って自分の文章をメルマガで出せば、タダで何千人も何万人もの人に自分のオリジナル雑誌を発行できる可能性があるなんて、本当にインターネットとはすごいものですね。

今、私がとっているもので面白いものは次のもの。

- ① 「がんばれ社長！今日のポイント」
- ② 「経営戦略考」
- ③ 超発想のビジネス書籍コンテンツ速報！
- ④ 日刊だれも気が付かないビジネスすき間情報！

- ⑤ 平 秀信です。小学5年生が家売った！
- ⑥ 営業マンは断ることを覚えなさい
- ⑦ 会計雑誌トピックス(From 会計人の杜)
- ⑧ 税務お役立ち情報 UP! Lite
- ⑨ ビジネス選書&サマリー プロ厳選！30秒で読んだフリ

などです。無料だからって調子に乗っていると、すぐに増えてしまいますね。でもメルマガは、時間がある時興味あるものだけ読めばいいので、多めに取っておいてもいいかなと思ってます。ほとんど読まなければ解除してしまえばいいし。(と言っても実は解除する方法がよくわからなかったりして、増える一方です...)

インターネットやってて、まだメルマガ取ってない人、一度くまぐまぐ！>覗いてみると面白いですよ。

■実は、私のメルマガ近日発行予定！

メルマガは発行する方にとっても、結構メリットがあります。たとえば次のようなことです。

- ・ 要はメールと同じですから、相手のメールボックスまでダイレクトでお届けできる。
- ・ 1つの文章を作れば、1回送れば何千人でも何万人でも同時に送ることができる。
- ・ 面白くて、短ければ読んでもらえる確率が非常に高い。
- ・ メルマガからホームページへの誘導などがしやすい。
- ・ 定期的に配信することにより、親しみを持ってもらうことができる。
- ・ それにより、自分の仕事に結びつけたり、商品を買ってもらったり、セミナーを集客できたり、本を買ってもらうことが容易になる。
- ・ 人気が出て、購読者数が多くなれば、広告を集めて収入を得ることができる。

- ・メルマガに載せた文書が自分の財産になる。
- ・将来的には、それを集大成して本などを出版することも可能である。
- ・自分の勉強になる。
- ・コストがほとんどかからない。自分の時間コストだけである。

あげればキリがありませんね。私が想像するに、良いことばかりです。

もちろん、デメリットもあります。たとえば、

- ・一度、開始したら簡単にはやめられない。
- ・毎日とか毎週、文章を書かなければならない。
- ・ネタ探しが大変か。
- ・面白くないと、何の反響もなく、ただ書いているだけになってしまう。

そんなところでしょうか？

圧倒的に良いことの方が多いですね。だとすればやらない手はないということです。

今、正直考え中です。ここで宣言することによって、必ずやります。まずは、まぐまぐの登録の仕方から調べないといけませんね。

ところで内容ですが、これは自分の好きなこと、得意なことに絞り込んでいかないといけないですね。**絞込みは新しいことを始めるときには、非常に重要なポイントです。**今の段階では次の2つのことを考えています。

1. 税理士は見た！伸びる社長の考え方、動き方
2. 税理士が語る。社長のための「財務の極意」

(あくまで両方とも仮称です。メルマガはタイトルが勝負。皆様からも、いいアイデアあったら教えて下さい。)

私が得意で、好きで、絞り込んで情報を発信できる分野を考えてみました。私の今までやってきたこと、特徴を考えてみると...

・税理士開業20年間・中小企業、小規模企業の生々しい実態を見てきた・税務だけでなく人事やシステムなどいろいろクビを突っ込んできた・数字を分析するのが好き・決算書を見ていろいろ考えるのが好き・経営

者の公私にわたるフコロを見てきた・パソコン好きで初期の頃からかかわってきた・会計ソフトをたくさん見てきた・節税や税務対策いろいろやってきた・税務調査は何百回も経験してきた...等々

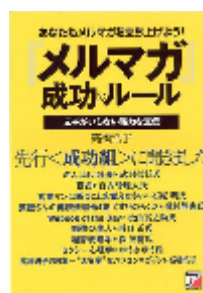
以上のように、**中小企業、小さい会社の生々しい経営の現場に20年間かかわらせていただいてきた**、というのが私のやってきたことです。メルマガを書くんだったら、ここに絞り込んで書かないです。というわけで、先の2つのタイトルを考え中です。

発行の折には是非、皆様購読して下さい。もちろん無料ですから。その節はご案内します。

というわけで、ホームページ開設しているけど、あまり見てもらえないとか、仕事に結びつかないという方、是非メルマガ検討してみたらどうですか？

また、上記のように自分のやってきたことをあげてみて、得意分野・好きな分野を絞り込んでいく、それをビジネスとして強力に売り込んでいくということは、マーケティング上も極めて効果のあることです。それだけでも、やってみる価値があります。

なお、メルマガを発行するにあたって、とてもいい本がありました。最後にそれを紹介します。



「メルマガ」成功のルール

著者：高橋浩子 定価：1300円＋税

明日香出版社

メルマガ先行<成功組>直伝の“成功のルール”をご伝授する一冊です。

最後までお読みいただき、ありがとうございます。

●ご意見、ご感想、ご質問は、下記まで。

東京メトロポリタン税理士法人 <http://www.tm-tax.com>

株式会社クイック経理 <http://www.quick-a.co.jp>

発行人：代表/税理士 北岡修一 kitaoka@tmcg.co.jp

〒163-1304 新宿アイランドタワー4F 私書箱1653

TEL: 03-3345-8991 FAX: 03-3345-8992