

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>

- 何のために利益を上げるのか？
 - 企業の業績を上げるのは簡単...？
 - 真価、特化、何かで一番...「絞込み」こそ利益を上げる絶対条件
 - 絞込みをするには、どうしたらよいか？
- 付録：消費税の総額表示、書類保存年限一覧表

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

利益を上げるのは、お客様の要望をもっと叶えるためである

皆様、お元気ですか。あつと言う間の夏でしたが、今月も張り切っていきましょう！

■何のために利益を上げるのか？

最近、あまりセミナーには行っていませんが、テープセミナーなどはよく聞いています。最近聞いたもので面白かったのは、船井総研の佐藤芳直氏の話。その中のいくつかの話をご紹介しますながら、業績アップの方法について考えてみたいと思います。

高収益企業の特徴は、何のために利益を上げるのか、何のために会社は成長しなければいけないのか、これが全員に浸透している会社だという。確かにそんな会社があれば、必然的に利益は上がるだろうな、という気がします。(でもそんな会社は、正直見たことはありませんが...)

会社の目的は「利益を上げることである」とはよく言われますが、では何のために利益をあげるのでしょうか。資本主義の原則から言えば、会社は株主に利益還元するために利益を上げなければならない。また、会社の究極の目的は、つぶれずに継続することであると言われ、そのためにも利益を上げる必要があるでしょう。それはわかるが、これらの理由だけでは何かさびしい気がしませんか。もっと積極的でロマンのある意味づけが欲しいと思うのは私だけでしょうか？

佐藤氏は、会社が利益を上げ成長するのは、たった1つの理由だけだ、と言います。それは、

- お客様の要望(より上質な生活をより安いコストで)を叶えるためには、利益が必要である。
- 利益を生むためには、一定の規模が必要である。すなわち、会社は成長する必要がある。
- 成長・利益の目的は、すべてのお客様に最大の満足を提供するためである。
- 経費節減は利益を出すためではない。お客様の要望をもっと叶えるために利益を出す必要がある。

どんな時でも、継続してお客様の要望に答えていくためには、利益が上がっていないとできません。利益を出すことによって、新商品の開発や既存商品の改良に投資をすることができます。また、利益を出しているからこそ、突発的な事故による損失や売掛債権の貸倒れが起こってもそれを吸収して、お客様サービスを継続していくことができる、ということです。**すべてはお客様の要望を叶えるため**にということを起点に考えておくと、とても経営がわかりやすくなります。

■シャトレゼが高い成長を続けているわけ

佐藤氏はその一例としてシャトレゼの例を上げて

います。シャトレゼは急成長の洋菓子フランチャイズで、500店舗を展開しています。知っている方も多いのではないかと思います。そのシャトレゼの斎藤寛社長は次のように言っています。

- ① **「企業の業績を上げるのは実はとても簡単だ。真価を徹底的に強めて、どこにも真似できない会社を作って戦っていくという思いがまず必要だ。」**
- ② **「世の経営者は自分たちの会社の真価を知ろうとしない。自分たちの真価を考え抜き、絶対に真似されないものをまず作り出し、全現場に徹底して一体化する。そうすれば企業は自ずと成長する。さらにこの真価を常に高めていかなければならない。」**
- ③ **「シャトレゼの真価とは、同一価格なら1.3倍の品質で提供する。同一品質なら3割安い商品を提供する。それを実現する企業の仕組みを作る。」**
- ④ **「利益は真価をより強めるために投資する。利益は自らの真価をより強固なものにするために存在する。それは間違いなくお客様の喜びに通じ、社員の幸せに通じる。」**
- ⑤ **創業期には、利益の7割を真価が実現できる機械設備に投資し続けてきた。**

以上の話から、利益を上げる目的というのは、**企業の真価をより強固なものにするため**であると言えそうです。それによってお客様の要望を叶え、**大きな喜びを獲得するため**にある、といってもいいのではないのでしょうか。

そこで重要なのは、利益を何に投資するかです。真価をより強固なものにするためには、何に投資したらよいのか、その投資順位をまず決めることが重要です。利益が出たらあほしい、こうしたいというのは、まったく逆の発想で、それではダメです。**真価を高めるためにこれだけの投資が必要で、そのためには利益がどうしても必要なんだ、**という発想をしていかなければ、企業は伸びていかなければいけません。これこそ利益の本質ではないかと思えます。

■真価、特化、隙間、何かで一番...

絞込みこそ利益を上げる絶対条件

このニュースレターを始めて、あるいは始める前から会社が利益を上げるためにはどうしたらいいのか、いろいろな本を読んだり、セミナーに行ったりしてきました。それぞれ、様々な切り口からの話がありますが、ただ1つだけ、皆が同じことを言っています。それは、「**絞り込め!**」ということです。表現は様々です。先程話した「真価」もそうですし、「一点集中、フォーカス」、「特化」、「隙間、ニッチ」、「何かで一番になれ」、「強み」、「USP(ユニーク・セールス・プロポジション)」、「KFS(キー・ファクター・フォー・サクセス)」等々。

これらを絞り込んでいくことは、会社をやっていくための大大大原則なんでしょうね。**自分の会社は何をする会社なのか、どんな価値をお客様に、世の中に提供していくのか、**確かにこれがないと会社をやっていくはずはないです。

でも私が見ている限り、これが曖昧な会社が非常に多いように思います。曖昧なまま何となくやっている、何でも手を広げていて何も特徴がない、何が強みなのかわからない、というような会社です。案の定そういう会社はあまり利益が出ていません。

どんな会社でも、どんな社長でも、必ず強みがあるはず。得意な分野があるはず。それがなければ会社を作ろうと思わないでしょうから。

では、なぜそれが出ていないのか？

理由は簡単です。それを考えていないからです。考えていたとしても、徹底的に考えて絞り込んでいない。あるいは、頭の中だけにあって、言葉として表せるまでになっていない。文書にしないまでも言葉として表せないと、行動に結びついていきません。経営は実行してなんぼですから、頭の中にあるだけではダメです。

是非、**自分の会社の「強み」を絞り込**

んで、言葉として表して下さい。

これが利益を上げるための第1ステップです。

＜絞込みで高業績を上げている会社の例＞

- ・ メカものに特化したアニメプロダクション
- ・ 医者情報に特化したデータサービス会社
- ・ 現状回復に特化したリフォーム会社
- ・ 女性経理担当者に特化した月刊誌
- ・ 2商品に絞り込んで高業績を上げる通販会社
- ・ コンサルティングセールスで困り込む輸入ファッション商社
- ・ 特定地域集中で高いシェアを取る介護サービス
- ・ 経営コンサルティングから入る人材派遣会社
- ・ マニア向けパーツに特化したパソコンショップ
- ・ アニメーションに特化した委託放送事業会社
- ・ 企業年金のコンサルに特化した保険代理店
- ・ 特定地域で圧倒的 NO.1 シェアを取る不動産会社
- ・ 特定の資格をベースにしたセミナー・出版会社

等々

まだまだあげたらキリがありませんが、これらは私どもの顧問先か関連している会社です。自社の強みを絞り込むこと、それに経営資源を集中することによって、どこも非常に良い業績を上げています。不況だ、デフレだと言って同業者の苦戦している中、絞込みがきちんとできている会社は、そんなことはお構いなしに儲かってしまうのです。

■絞り込むにはどうしたらよいか

絞込みができていないのは、考えていないから、と言いましたが、実は考えるための簡単な方法があります。

必ずどんな会社にも、どんな社長にもいいものがあります。それはどこにあるか。実はとても身近にあります。あまりにも身近すぎて気が付きません。すなわち、今までやってきたことです。誰もいい体験をしてきています。好きなことをやってきています。それが成功だ

ったか、失敗だったかは関係ありません。体験してきたことが重要です。その中で結構ノウハウがあって、磨けば使えそうだというものを強みにして、それに絞り込んでいけばいいわけです。

思うに皆、結構自分に対しては自己評価が低いものです。今までやってきたことなんて何の役にも立たないよ、得意なことなんか特にななし...なんて思ってしまうがちです。でもそれは自分が勝手に決めていることであって、はたから見れば結構すごいものを持っていることが多いですよ。私などいろいろな社長と話す時、本当に皆さんすごいです。いいものがあります。本当に面白くて感心して聞いてしまいます。もっともっと強みとして出したらいいんじゃないかな、と思うこともしょつ中です。

ということで、強みを絞り込むための簡単な方法の1つは、**今までやってきたことについて、人と話をしてみる**ことです。できれば同じ会社や業界の人ではなく、知り合いの経営者などがいいかと思います。できれば聞き上手で、自分の意見を持っている人がいいですね。

自慢じゃないですが、結構私は聞き上手だと思いますので、もし良かったら私に話してみてください。結構いい面引き出せると思います。

もう1つの方法は自分でやる方法です。

自分は何をやってきたか、何者であるか、思いつくままたくさん書いてみることです。たとえば私は、

・税理士である・25歳で独立して20年やってきた・単に税務だけでなくコンサルティングをやってきた・パソコンは初期の頃からかかわってきた・会計ソフトをたくさん使ってきた・給与ソフトを作った・いろいろな社長を見てきた、話してきた・人事制度をずい分作ってきた...等々とにかく 50 個以上たくさん書くことです。その上でこれを眺めたり、分類したりして、自分の強み、これから展開していく事業の絞込みをしていくわけです。たくさ

ん書けば書くほど、結構自分はすごいことやってきている、捨てたもんじゃないな、っていうことで自信も出てくるし、とても楽しい気分になってきますよ！

■雑感

このニュースレターは、いつも何を書こうかと考えたことの半分も書けない状況です。何故なら書きながら、いろいろ思いついたりして文が長くなり、書こうと思っていた項目の最後まで行かないのです。今回も半分も言っていないです。私としてはとても楽しみながらやっているのですが、それでいいのですが、何かまとまりがなく、皆様には申し訳ないと思っています。

もう残りが少なくなってしまったので、このスペースで何を書こうかと考えつつワープロを打っていますが...

先月メルマガを出すという話をしました。もう既に申し込んでくれた方が数人いて、あせってしまうのですが、もう少々お待ちいただきたいと思います。とういのもメルマガを出すには、ホームページにメルマガの案内を出す必要があることがわかったからです。

当社(東京メトロポリタン税理士法人)のホームページを見ていただくとわかるのですが、非常に中途半端なまま放置されています。税金に対する私の想いをトップページに書いてあるのですが、ただ想いが書いてあるだけです。「何なんだ、これは...」と思う方が多いのではないのでしょうか。我ながら変なサイトだと思っています。と言うことで、このサイトは全面的にリニューアルします。そのために最低1ヶ月はかかると思います。それから、まぐまぐに申し込んでようやくメルマガ発行ができる手はずになります。

メルマガをやる1つの目的に、本を出版しようというのがあります。昔々、「ロータス1-2-3経営管理活用例」などの本を書きましたが、それ以来本は書いていません。とてもそういうヒマはないと思っていましたが、最近「時間はいくらでも作れる。」「そろそろやらないと腐

ってきてしまう」と思うようになりました。今までの集大成の意味も含めて本を書きます。

優秀なメンバーも揃ってきているので、少しずつ皆に任せて時間を作っていきます。

先日も、ある顧問先の社長から「何でも自分でやろうとするから...もっと皆に任せればいいじゃない。」と言われました。本当にそう思います。任せるつもりなんですけど、結構自分が出て行ってしまいます。これは自分がやらなければ、最初は私がやらなければ、とかすぐってしまうのですね。お客様と直接仕事をするのが結構好きですから、すぐそうになってしまいますが、これも良し悪しです。今の当社のメンバーは皆、個性があっかなか優秀なメンバーが揃ってきています。今後、皆に任せることが多くなっていきますが、何かあればいつでも私もフォローします。遠慮なくおっしゃって下さい。

それで私は何をやるか。言い方は変ですがお金にならない仕事、あるいは将来お金になる仕事をやっていきたいと思っています。今の時期、非常に厳しくなっている会社も多いです。そういう会社は、報酬などはこの次で、私どものできることで助けていきたい、協力していきたいと考えています。そういうことは私が中心でやっていきます。

また、将来につながる仕事としては、先程のメルマガや本もそうですし、苦手ですけど、セミナーなどもできればいいなと思っています。また、お客様と提携・協力したビジネスなどもいくつか考えています。そんなことを考えつつ、今後とも皆様よろしく願い申し上げます。

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