

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>

- 6/3(木) セミナー68人申込み感謝です！残席数 18 人。
- セミナー、懇親会・交流会情報
- 小さい会社は5S経営でいこう！
- 斉藤一人の「世の中はこう変わる」
- 付録：6/3セミナー・交流会のお知らせ。「現金出納 ミスなく モレなく」

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

シンプル化こそ、経営戦略立案のキーワード

皆様、お元気様です。

ゴールデンウィーク間近ですね。今年は、結構な連休が取れそうな暦です。皆様は、どのように過ごされますか？景気も株価も明るさが見えてきているこの頃ですから、結構どこも混むのでは？と思います。

■セミナー情報

先月号で、6/3にセミナーをやることを流したところ、たくさんの方にお申込みいただき、感謝・感激しています。現在68名の方に集まっていたいただきました。会場は、新宿住友ビル(三角ビル)1F会議室になりました(別途案内書同封)。ただ、広い会場しかなかったため、まだまだ入ることができます。**あと18名、場合によっては30名まで増やすことができます。まだ、お申込みいただいていない方、是非、別紙にてお申込みください。**

セミナーの内容は、次のようなことを考えています。

- ・ 経営者として、財務諸表(バランスシートや損益計算書)をどのように見ていくか。
- ・ つぶれない会社、利益を上げる会社にしていくためには、どの指標・数値に注目していくか。
- ・ その指標の目指すべき具体的な数値はいくらか？それは何故か？
- ・ これらの指標を使って、どのように会社を変えてい

くか？具体的にどう行動するのか？

- ・ 高業績を上げている経営者の特徴は？
- ・ 会社を成長させるために、税金について基本的にどのように考えたら良いか？
- ・ 以上のことを可能にする、管理システム作りをどう進めるか？

以上のようなことをやっていきますが、2時間ではちょっと欲張り過ぎているかも知れません。これから内容をまとめていきますので、多少変わってくるかも知れません。いずれにしても、こういう形では最初のセミナーですので、今までの自分の知識・能力・経験などを凝縮したセミナーにしていく所存です。ご期待に沿えるように頑張りますので、よろしくお願い致します。

■懇親会・交流会

セミナー後、47F住友スカイルームにて、立食の懇親会・交流会を行ないます。現在、お集まりいただいているのは、当社の顧問先の他、異業種交流会のメンバー、JCの仲間、親しくお付き合いのある経営者、ニュースレターの読者の方などです。セミナーを申し込んでいただいた方には、現在の申込み者リストを、会社名・業種・役職・氏名、そして私のコメントを添えて同封いたします。これは、あくまで皆様が相互に交流していただくことが目的ですので、ご了承ください。

ご興味のある業種・会社の方がいらっしゃいましたら、

当日ご紹介致します。事前に、あるいは当日、私または当社のスタッフに言っていただければと思います。

また、当日は、隣や前後に座った人、懇親会で同じテーブルになった方など積極的に名刺交換していただければと思います。こういうセミナーで隣同士になるというのは、決して偶然ではないと思います。必ず何か引き寄せあうものがある、必然性があります。現に、以前私が参加したセミナーで隣に座った方が、当社の顧問先になったりしています。以前にうちにいた税理士は、セミナーで前に座った人と、その後結婚しました。

是非、こういった出会いの場、縁を大事にしていいただければと思います。そのような機会を提供できることも、こういう催しをやる目的です。新たな出会いがあることは本当に楽しいことです。「お一人様、人生一回限り」ですから、是非、楽しんでいただければと思います。

■小さい会社は5S経営でいこう

先日、あるレポートで読んだ話で、わかりやすくていいな、と思ったことがありますので、ご紹介します。

それは、元タナベ経営副社長、現PHP顧問コンサルタントの竹原義郎氏のレポートです。タイトルは「中小企業は5S経営で生き残れ！」です。5Sというと、整理・整頓・清掃・清潔・しつけを思い浮かべる方がいるかも知れませんが、それとは違います。

ここで言う5Sとは、次の5つのS戦略です。

- ① シンプル: **Sinmple is Best**
- ② スピード: **Speed is Money**
- ③ システム: **System is Power**
- ④ ソフトウェア: **Software is Value**
- ⑤ スペシャルティ: **Speciality is Identity**

以下、竹原氏のレポートに私の考えなども加えて、各項目を解説していきます。

【シンプル】Sinmple is Best

小さい会社の強みは、シンプルさにある。反面大企

業の弱さは過剰と繁雑にある。したがって、小が大に勝つには、このシンプルさを徹底的に活かすことにある。そのためには、

1. 目的と手段を常に考えて判断する。目的と手段が一致しているかどうかを常にチェックする。そのためには、「それは何のためにやるのか?」という質問を、常にすることが大事である。
2. シンプルにするには、不要なものを削ることである。でも、そのためには、それを深く知る・考える必要がある。深掘りした後でなければ、不要かどうか、どのように省略するかを判断することができない。
3. 仕事や組織を細分化すると複雑になる(複雑系の法則)。シンプルにするには、一人二役、三役の多能工でいくべき。小さい会社は、役割分担を決め過ぎない。皆ができるようにしておく。
4. 財務で言えば、所有よりも賃貸・レンタルでいく。所有すると、様々な付帯物がつき、バランスシートも複雑になる。動きが鈍る。賃貸・レンタルで常に身軽にして、その時の状況に変化対応していく。

【スピード】Speed is Money

シンプルだからこそスピードが出る。時間がかかればかかるほどコストアップする。短工程、ハイスピード、高回転率経営を、小企業の強みにしていこう。

そのためには、

1. 「多く売る」よりも「早く売る」こと。早く売るということは、在庫を持たない、ロスが発生しないことにつながっていく。いかに高回転で商品売っていくか。そのためには、予約販売、ロコミ販売、リピート販売などがポイントになる。
2. 早く売って、早く回収する。小企業に滞留させておくお金はない。少ない資金を高回転させなければ、利益をあげていく、使える資金を貯めていくことは難しい。回収は、前金・即金・現金が原則。手形回収は厳禁、売掛も極力減らす。「この業界は無理。」とあきらめている経営者が多過ぎる。

3. 月次決算などは早く出す。時間をかけて、過去を分析してもしょうがない。過去の数字は、これからどうしたらいいのか、判断するために確認する。したがって、確認したらすぐに行動に移していくことが肝要。

【システム】 System is Power

小企業の弱点はこれだ。システム化がなかなかできない。多能工は反面、個人の力に頼り過ぎ、ということにもなる。多能工でありながら、全体をシステム化していくことが大事。システムは、パワーである。各個人の力を1+1=2ではなく、5にも10にもしていく。それが本当のシステム化である。

そのためには、

1. システム思考を持つ。個人の力に終わらせず、全体をシステム化しようとする意志を持つ。そのためには、目的とその効果目標を持つこと。「何のためにシステム化するのか。」「そのシステム化することにより、どういう効果があるのか。その効果はどの程度を目指すのか。」これが、良いと判断されれば、全社上げてシステム化に取り組む。
2. ITを活用する。ITはシステム化を補完する強力なツールだ。場合によっては、既に練り込まれたパッケージに、業務を合わせるだけで、システム化の大部分が完了してしまう場合もある。また、ITという道具は、皆にシステム化の進展状況を認識させやすいという面もある。
3. インターネットを活用しよう。インターネットは、距離差、時間差を簡単に解消する。もともとビジネスは、距離差、時間差を解消するところに生まれたものが多い。生産地、消費地の距離差が問屋、流通業を生んだ。需要と供給の時間差が相場を生み、時価を育てた。インターネットは小企業でも、日本中、世界中の企業・消費者と、昼夜を問わずアクセスが可能だ。IT、インターネットを活用して、卓越したビジネスシステムを作れば、あっという間に業界の地図を塗り変えることができるだろう。

【ソフトウェア】 Software is Value

「ハードは小さくても、ソフトは大きい。」というのが、強い小企業の条件だ。企業のソフトウェアとは、その企業が持つ、**<情報>+<知識>+<技術>+<サービス>+<システム>**の総和、総称である。これらが、資産(ハード)とからみあって、付加価値を作り出していく。小企業は、ハードが利益を生み出すわけではない。ソフトウェアが利益を生み出す。では、御社のソフトウェア=「**付加価値を作り出す元**」とは、何か？それは、常に磨かれているか？どのように磨かれ、高められているか？今一度、検証してみたい。

【スペシャリティ】Speciality is Identity

「有用でさえあれば、いかに微小であっても存在価値は高い。」この有用度、存在価値の根底にあるのは、独自の個性である。小企業こそ、この独自の個性を大事にしなければならない。まずは、御社の独自の個性は何なのか？を明確にすることだ。その上で、その独自の個性を究めていこう。

1. 専門程度ではだめだ。「専門の中の専門」を究めていく。それには、専門を掘り下げて、「これしかない」というところまで、行かないといけない。
2. 「特殊の中の特殊」に特化する。特殊は付加価値の源だ。「ここしかない」のが特殊である。
3. 「技術の中の技術」を追求する。ありきたりの技術では存在価値になり得ない。「他にはできない」ところまでいけば、絶対的な存在価値になる。

以上、いかがでしたでしょうか？ ちょっといつもとは違うトーンでまとめてみました。である調でいくと、文章が簡潔になりますね。

私は、5Sの中で最も大事なものは、1番目の「シンプル」だと思います。まずは、シンプルに考えること、複雑なことをシンプルにまとめていくことです。シンプルであるからこそスピードが出る。シンプルであるからこそ、システム化ができる。ソフトウェアもスペシャリティも何が

大事なことなのか、シンプルにまとめていった結果、得られるものだと思います。

その意味で、シンプル化思考こそ、経営戦略の要になるのではないかと、考えています。

まさに、**シンプル・イズ・ベスト**です。

■本紹介「世の中はこう変わる！」



齊藤一人の「世の中はこう変わる！」

著者：小俣 貴太 定価：1,575 円

出版社：東洋経済新報社

2004 年 2 月 19 日 第 1 刷発行

今月は、お馴染み齊藤一人さんの本です。と言っても書いているのは、そのお弟子さんです。

実は、この本はまだ読んでいなかったのですが、「日本一の大金持ちの教え」(大空ゆうき氏発行)というメールマガジンで紹介されていたので、読んでみたくなりました。そのメルマガで紹介されていた部分を、2つほど紹介します。

「商売繁盛の唯一の秘訣」

居酒屋さんがあるとす。昔は流行っていたけれど、今はお客さんが三人しかいないと嘆いている。このままでは潰れてしまう、どうすればいいんだ、というわけだよ。

これは簡単だ。その三人を大事にする。その三人の喜ぶことを、ひたすらに考えて実行していけばいいんだよ。三人が喜べば、明日も来る。明後日も来る。それから友だちを連れて来る。

そして、新しくやって来たお客さんを、また、ひたすら大事にする。

(中略)商売の秘訣は昔からこれしかないんだよ。

齊藤一人さんによると、昔から商売で成功するための秘訣は、「今、目の前にいるお客さんを大事にすること」が一番大切なのだそうです。(大空氏 談)

私も、常に「今、目の前にいる方に、どのように役に

立つことができるか、喜んでもらえるか」を、一所懸命考えるように心がけています。それもできないで、新しいお客様を大事にすることなど、できるはずがありません。これは商売の基本原則であり、リピーター、紹介者を増やしていくための鉄則でもありますね。

「ひとり勝ちの時代」

この前、熱海の人に会ったら、熱海にカジノをつくりたいという話をしていたんだよ。そのために皆で集まって政治家に働きかけていると言うんだ。

でも、皆で集まって何かやろうという時点で、もうダメなんだよ。なぜかという、それは『ひとり勝ち』じゃないからなんだ。熱海中のホテルが潰れても、うちは平気だ。自分のホテルだけは繁盛している。

そういう状態を目指すのが、『ひとり勝ち』ということなんだよ。

一見、皆で歩調を合わせてやるのも良いか、と考えてしまいます。でも、齊藤一人さんによると、これからは「ひとり勝ち」の時代だそうです。時代は、スピードを要求しています。皆で歩調を合わせて、ゆっくりやっているようではダメです。他がどうであろうと、自分あるいは自社だけで業界を革新していく、そういう人や会社が成功する時代だということです。「一人勝ち」ではなく「ひとり勝ち」です。一人だけが勝つ、という意味ではなく、衆に頼らず、ひとりで勝つということです。これは「自己責任と実力本位の時代」になった、ということでもありますね。業界他社に惑わされず、自社のスペシャリティを存分に発揮していくことが大事、ということです。

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