

# 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>

- 満3周年「継続は力なり！」
- 10億円の会社にする方法
- アツイコトバ
- データベースは財産
- 付録：カンタン解説シリーズ「減損会計って何？」

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

## ニュースレター3周年！いつもお読みいただき、ありがとうございます。

皆様、こんにちは。お元気様です。

このニュースレターも、今回で36号。ということは、ちょうど満3年が経った、ということになります。正直、早いですね。あつと言う間に3年も経ってしまった、という感じです。神田昌典先生より、「ニュースレターはいいよ。絶対出すべき。」と言われ続けて1年、なかなか決心がつかず、出せなかったものが、出したと思ったら、もう3年も経過しています。ホント、早いものです。

### ■ニュースレターの収支決算

その間、出してみてもうどうだったのか？損しているのか？得しているのか？まあ、損していたら続けられません。ということは得してるって、ことですね。で、何が？と聞きたくなりませんか？ちょっと3年を振り返って、まとめてみたいと思います。

まず、損からいってみましょう。

- ・ 印刷、郵送などの費用がかかる。(月 13 万位)
  - ・ 発送やデータの管理などの手間がかかる。
  - ・ 書く時間がかかる。(1.5～2 日)
  - ・ 精神的な負担(何かいたらいいのか、書く気がしない時、こんなこと書いていいのか... 等々)
- ってなところでしょうか。

次に得したこと。

- ・何と言っても、皆様との距離が近づいたこと。FAX

もらったり、メールもらったり。会った時、より親密に

- ・ お客様やお仕事をご紹介いただくことが多くなった。
  - ・ コンテンツが残せる。いろいろ活用できる。
  - ・ 実は私が一番勉強になる。
  - ・ スタッフにも書いてもらうので、レベルアップにつながる。
  - ・ 文章がうまくなる？(慣れるというか)
  - ・ HP、メルマガ、セミナーなどにもつながった。
  - ・ 自己紹介、会社紹介で使える... 等々
- あげていったら、キリがないですね。

もう圧倒的に得の方が多い。大幅な黒字決算です。この3年間世の中も、当社の顧問先も激動していますから、やっていなかったとしたら... と考えると、今の事務所は維持できていないと思います。そら恐ろしい位です。ことほど左様に、このニュースレターは当社にとって、重要なツールになってきました。

ちなみに、費用が月に 13 万円～14 万円かかりますが、私はこれをこんな風に考えています。すなわち、当社は税理士事務所ですから、他の会社に比べると、何と税務顧問料がかからない！！うちだったら多分月にならせば、その程度の顧問料はかかる。それが無い分、使えるじゃないか、ってことです。まあ、自分の都合のいいように解釈すればいいんです。

**情報を発信すると、それ以上のものが必ず入ってくる。** そう確信しています。

## ■継続は力なり！

ですから、皆様も自分にあった形で、是非情報発信して欲しいと思います。それが、商売繁盛のコツだと信じています。何も出さないところには、何もはいつてこない。それが、商品やサービスの情報であったり、考え方や理念を発信するものだったりします。媒体は広告であったり、営業マンからであったり、商品そのものであったり、いろいろな形があります。**お客様や潜在的なお客様に、あなたの会社はどのように情報提供をしていくのか、お役に立つことを伝えていくのか、それがないと仕事を頼もうにも頼めません**よね。自分が頼むほうになると良くわかります。情報が伝わってきていて、それが良いと思えば、仕事を頼んだり、購入したりします。その情報を、継続して発信していかないとはいけません。是非、皆様も、発信の仕方を考えてみてください。

それと一旦始めたら、それが役に立っている限りは、絶対に継続すること、これが大事です。つらいから、面倒だからすぐやめてしまう、というのはもともと理念がなかった、ということではないでしょうか。つらい時もやると決めたからには、とにかく取り掛かる。取り掛かってしまえば何とかできます。取り掛かるまでが大変なんです。きっと皆さん経験があると思います。本当に「継続は力」なんです。プライベートな話ですが、うちの子供はバイオリンをやっています。その仲間の子で5年生の子は、プロ並のバイオリンを演奏します。聞けば4歳くらいから毎日毎日継続してバイオリンをやっている。小学校からは3～4時間やっているらしいです。普段はあまりにも普通のその子を見ていると、**本当に継続したことってというのは、もの凄いくらいなことになってしまうのだな、**と感じています。

まあ、そんな子を見ているから、うちの女房と娘（小学校2年）は、毎日ものすごい練習をしています。あまりにも、夕飯が遅くなったりするので、たまに夫婦喧嘩になりますが、...（笑）。絶対プロになるんだ、と言っていますが、継続は力ですから、もしかしたら...？

## ■売上2億円の会社を、10億円にするには？

先日、船井総研のセミナーを、ちょこっと覗いてきました。覗いてきたという言い方も変ですが、となりのヒルトンホテルでやっていたものですから、ホント覗いてきた、という感じです。途中で退席してしまいましたし。

講師は、前にこのニュースレターでも紹介した、五十棲剛史氏。「営業引力の法則」-アトラクティブセールスで紹介しました（本年6月号第31号）。アトラクティブセールス、すばらしい営業手法ですね。簡単に言えば、「成功事例を見せて、そうなりたい、そうありたい、これが欲しかったんだ、と顧客に気づいてもらう営業手法」というところでしょうか。詳しくは第31号を読んでみてください。（実はバックナンバーは、当社HPにあります。<http://www.tm-tax.com>）

今回のセミナーは、アトラクティブセールスではなく、10億円の会社にする方法。その内容を参考に、私の意見などもいれながら、紹介します。

まず、社員10名未満、売上3億未満程度の会社の典型的な特徴。

- ・ 稼げ頭は社長か、トップセールスしかないない。
- ・ 社長は皆を食わせるために、休みなく働く。
- ・ 人は採用しても、戦力化できていない。
- ・ 社長は自分がいないと、会社は廻らないと思っている。

これでは、なかなか売上3億、社員10人は突破できない。ちなみによく言われる話ですが、1と3という数字には「壁」があります。売上で言うと、1億、3億、10億、30億、100億。それぞれの売上を超えるには、大きな壁が立ちふさがっている。今までの何かを変えないと、その壁はこえられない。ただし、その壁を越えてしまえば、次の壁まではすんなりといける。社員数で言えば、3名、10名、30名、100名、300名。それぞれが大体対

応します。3名-1億、10名-3億、30名-10億というように。

御社には当てはまりますか？当社で言えば、現在10名-3億の壁。また、うちのお客様のメイン層は、30名-10億の壁にチャレンジしようという会社、という感じがすね。顧問先など見ていると、不思議ですが、結構あてはまります。

そこで、2億くらいの会社が、3億の壁を越えて、10億の売上を達成するには、どうしたらいいか？

一言で表現すると、**売上10億円の会社の状況を、先に作ってしまう**、ということ。

売上10億円の会社の、

- ・ 社長の仕事は、どうなっているか？
- ・ どんな人材が、どのような役割をやっているか？
- ・ 集客や営業は、どのようにやっているか？
- ・ 商品やターゲット市場は、どうなっているか？
- ・ お客様の数や客層は、どうなっているか？
- ・ 財務の状況は、どうなっているか？ 等々

10億円の会社の状況を、できるだけ具体的に想像して、その状況を今から作っていくこと、これが、壁を乗り越える秘訣、ということです。要は、壁の向こう側の状況を作ってしまう、いつの間にか壁を乗り越えていた、というようにしてしまおう、ということです。では、どうやって、向こう側の状況を作るか...これは、セミナーの著作権の問題に触れてしまうので、ここまでにしておきます。大事なのは、想像力とその状況を作る行動力、はっきり言って、社長の割り切り(捨てることが大事)にかかっていると言ってもいいでしょうね。いつまでも、自分がやらなければ...と、こだわっている社長では、10億円の壁の突破は難しい、ということです。でも、そういう社長、一番多いですね。皆、優秀でできる人なのですが、それが災いして、社員に任せられない、ってことになっているんですね。10億円の壁を突破する気はない、ということであれば、それでいいのですが。

## ■アツイ コトバ

今、ちょっと私が気に入っている本、それが次の本です。著者の方がどういう人かはよくわからないのですが、とにかく響いてくるコトバのオンパレードです。今日も朝から頑張るぞ！という時に読むと気持ちが引き締まってきますね。

ア ツ イ コ ト バ  杉 村 太 郎	<p>「アツイ コトバ」</p> <p>著者: 杉村 太郎</p> <p>出版: 中経出版 価格: 952円+税</p> <p>初版: 2004年11月25日</p>
--	---

見開きで、1つずつテーマとアツイ解説が書いてあります。テーマは、たとえば、

- 「人が減多にしない経験をしろ、  
人が減多にしていないようなレベルで。」**
- 「才能とは、自分自身を信じる力だ。」**
- 「死ぬ気でやれよ、死なないから。」**

というような感じですが、それぞれの解説読んでみたいと思いませんか？これらが40個位あります。

私も今、このニュースレターを書く前に、1つのものを読んでから書き始めました。それは、次のものです。

- 「10分あれば、人間は変わることができる。」**
- <以下解説: 本より抜粋>

.....略

心配するな。

今夜一晩燃えてみろ。**今夜一晩、日本一の集中度で生きてみろ。**

一晩がうんざりするのなら、1時間でもいい。たったの10分でもいい。

この10分の自分の取り組みだけは、イチローもうならせる集中度で過ごすのだ。パフォーマンスが重要なのではない。自分のベストで過ごせるかどうか。まず、10分、やりたいことを超集中してやってみるのだ。何年も遠ざかっている超集中状態、自分を信じきれる状態

を、今夜、体感するのだ。

何でもいい。カラオケでもいい。この本の速読でも、全力疾走でも、100マス計算でも。

1つだけルールがある。必ず全速力でやること。そうでなければベストではない。集中度もマックスではない。それでは変わることはできない。**グズグズするな、やればわかる。**

これを読んで、「よし、今日はこのニュースレターを2時間で書いてやろう。超集中だ。」と思って始めた。残念ながら、既に2時間40分経過してしまいましたが。

でも、いつも半日から、ヘタすると1日中やってたりしますから、これだけ集中できてやった効果はバツグンです。このコトバを含め、アツイコトバがたくさんあります。改めて、「自分の甘さ」に気づくところが随所にあります。是非、お奨めです。

## ■データベースは財産

皆さん、名刺などはどのように整理していますか？

私も、いろいろな交流会や勉強会に行っていますので、かなり名刺が貯まります。

私の場合、名刺を交換して顔を覚えている方、どういう方だったか覚えている方、その方々はすべてザウルスに登録しています。交流会などに行くと、とりあえず名刺交換したはいいけど、まったくどういう方だったかわからない、思い出せない方は、名刺はとっておきますが、ザウルスには入れません。後で活用することができないからです。ザウルスには、名刺から1枚1枚手入力しています。その際、何の会、誰の紹介で知り合ったかなども入力しています。結構大変、と思われるかも知れませんが、せいぜい多くても1日10人、会などでいろいろな人にあっても、20人位なものです。こまめに入力していれば、そう大変ではありません(これも継続は力ということ)。そうやって入力した人の数が、約1,800人います。事務所移転や部署変更などの案内が来るとすぐに直すようにもっています。年賀状などは住所を見て、

変わっているな、と思ったら、すぐに直すようにしています。また、メールアドレスや携帯電話のデータなども、わかればすぐに入れるようにしています。ですから、この1,800人のデータは、かなり精度の高いデータです。正直、これは私の財産であり、自慢でもあります。何でもこんな話をしているのか、私はデータベースは、すごい財産だと思っているからです。事実、お医者様の精度の高いデータベースを持つことによって、極めて高い利益を上げている会社もあります(知っている方多いと思いますが)。そこまで行かなくても、データベースさえあればいろいろな情報を流すことができます。先ほど、情報発信が大事といいましたが、データベースがなければ、情報発信すらできません。逆にデータベースさえあれば、1つのビジネスがダメになっても、すぐに次のビジネスを立ち上げることも可能です。もし、うちが火事になったら、何としても「ザウルス」だけは持って行きたいと思います。また、今はこのザウルスだけでなく、メルマガの読者などもあります。ここには4,800人もデータがあるのですが、自分で持つことができません。すべては、まぐまぐという会社が持っています。これが自分のものでないのが残念ですが、よい情報を出している限り、読者はついてくれます。個々人は把握できないけれど、情報を流すことはできます。つながっている内に、個別に取れるようになりたいですね。来年は、またこれらのデータベースを使ったビジネス展開をしていきたいと考えています。是非、皆様もデータベースの重要性を認識し、自社なり、自分なりの管理活用方法を考えてみてください。

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](mailto: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

●**無料メルマガ「実践!社長の財務」**のご購読は、上記一番上のHPからどうぞ!!