

# 経営支援ニュースレター

Tokyo  
Metropolitan  
Consulting  
Group

※※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※※

<今月の主な内容>

- 儲け主義に走り過ぎていないか？
  - 目的を持たせることなく、人に仕事をさせるのは不道德だ！
  - ジェームス・スキナーセミナーご案内
  - 相互紹介しましょう！
- 付録： 人事管理システムのご紹介、誌上交流会のご案内

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

## 仕組みとは、100%お客様に向き合うためにある！

皆様、こんにちは。

今、当社は確定申告真っ只中。今年は、おかげ様でもの凄い件数で、当社史上最高の件数になりそうです。ご依頼・ご紹介いただいた皆様、本当にありがとうございます。ただ、言い訳ですが、その影響もあり、ニュースレターが、1週間も遅れています。楽しみにしてくれている方も多いようで、こちらの方は大変申し訳ありません。

ということで、今月も元気にアツク行きましょう！

### ■儲け主義に走っていないか？

今月の巻頭言「仕組みとは・・・」って、意味わかりますか？きっとわかりづらいと思います。これは、私が勝手に考えたことです。どういうことか？背景があります。ちょっと恥ずかしいですが、ある時ふと思ってメモ的に書いた文章がありますので、紹介します。

「儲け主義に走っていないか？どうも昨今のネットなどを見ていると、年収1億とか、アフィリエイトで月100万だとか、情報起業で楽しんで儲けるとか、いわゆる儲け主義に走っている気がする。

自分もつい、そちらの方に思考が行っているようなことがある。・・・でも、違うんじゃないか？何か。

本来もっと各人それぞれ大事にするものがある。

お金は後からついてくる、っていうと、甘いとか、そんなものは成功してから言うこと、というような風潮がある。神田昌典さんの悪い影響が出ている。神田先生の理論を、未熟な者が真に受けて実行すると、ろくなことはないのではないかな。

未熟な商品で、金儲け主義に走ってしまう。

やはり、本来の自分を追求すべきだと思う。

自分の技術、何を残していきたいか、何を伝えていきたいか、どういうことで人の役に立てるのか、自分の知識・経験・考え方は充分なのか？もっと極めるべきではないのか？ということをして...

それが何なのか、もしかしたらお金の結びつかなくとも、やっていくべきことではないだろうか？

中途半端な技術や知識で妥協して、仕事をしている人が、あまりに多過ぎるのではないかな？

自分の「それ」を見つけて、お金が儲かるかどうか、とりあえず抜きで(もちろん、心のどこかでは考えていい、考えておかないと本当に収入がなくなる...)ひたすら打ち込むことが必要だろう。

芸術家、町の職人、料理の職人を見ていてそう思う。極めれば必ずついてくる。お金も名声も。

お金がついてきていない、というのは、ある水準までまだ行っていないか、あるいは、真の想いがいないからではないだろうか。」

この文章は、私の知り合いの「浮かぶ切り絵」作家：川原汀先生が、TV「ぶらり途中下車の旅」に出た後に書いたものです。川原先生が、自分の作品について、喜々として熱くそれにかけての想いを語るのを見て、自分の反省も込めて強烈に感じたものです。

儲けることがいけないのではなく、それはあくまで結果である、ということです。当然、儲ける＝利益を上げなければ会社はやっていけないし、生活もしていけません。ただ、それにつなげるための考え方、「プロセス」が大事、ということです。

そこで、やっと巻頭言の「仕組み」の話です。

よく、「うちの会社の今年の目標は、きちんと仕事  
が流れる、コストを押さえ、最大限の利益を上げる  
仕組みを作っていくことです。」というお話をされる経営者の方が多いです。

ビジネスの仕組みを作ることにより、“お客様が自動的に集まり、繰り返し繰り返しお買い上げいただき、一定水準以上の利益を確実に残すことができる”ようになると本当にいいですよ。経営者としては、是非、早くそうしたものです。

でも、仕組みというのは、「利益を上げ、会社を継続していく。」ことを真の目的としているわけではない、と思います。

実は、仕組みを作る本当の意味は、「100%お客様に向き合うため」ではないだろうか、と、ふと思ったわけです。

会社は利益を上げなければいけない→そのためには、とにかくまず売らなければならない→お客様の  
ことよりも、売ることの方が大事、儲けることの方が大事だ→いずれ儲け主義の会社は嫌われる...  
利益を上げることが先に来ると、このような悪循環に陥ってしまいます。

**この悪循環を防止するのが、実は「仕組み」の最大の目的ではないでしょうか。**

すなわち、とにかくお客様に喜んでもらう、役に立つことを一所懸命にやる、それをやる時間を最大限取れる(集客は仕組みで行われるので、営業マンは集まったお客様のことを考えてあげることが仕事)。それだけをやっているだけで、仕事の流れとして、自然に売上が立ち(お客様が自然に買える仕組み)、必要な利益が上がってくる(価格設定やそれに連動した原価低減の仕組み)、お金の回収も問題なく行われ(お金をいつどのようにいただけるかの仕組み)、その結果、会社に利益・お金が残ることになる。

これが仕組みというものではないでしょうか。

すなわち、利益を上げよう、お金を儲けようなどと考えなくても、**お客様が喜ぶこと、お役に立つことだけを考え実行していれば、あとは仕組みが機能して勝手に利益が上がってくる**、この状態を作ることが仕組みの最大の目的である、ということです。こうなれば、営業マンは100%お客様に向き合えますよね。それやっていると、自動的に利益は上がるのだから... そんなウマイ話、と思うかも知れませんが、100%それに近づけなくても、あなたの会社でも、ある程度できることはあるのではないのでしょうか？是非、考えてみてください。

## ■目的を持たせることなく、人に仕事をさせるのは不道德だ！

前回はリーダーの条件というお話をしましたが、今回もリーダーシップの1つの要素のお話をします。

上の言葉は、リッツカールトンホテルの創立者フォルツ・ショルツェ氏の言葉です。まず、リーダーというのは、「目的を掲げる人」である、ということです。そ

の会社なり、組織なりが活動する目的は何なのか、これがなければ本来組織はないはずです。でも、得てして会社組織というのは、本来の組織の目的・使命が明確でなくなっていることが多いですね。利益さえ上げていけばいいと...これは後で紹介するジェームス・スキナー氏のCDで聴いたのですが、組織の目的がいかに大事か、ということのエピソードがあります。

湾岸戦争の司令官シュワルツ・コップ氏は、ベトナム戦争にも参加した方ですが、その教訓を活かし、湾岸戦争では目的を明確に掲げないと、司令官は務まらないと考え、その目的を「イラクをクウェートから撤退させること。」一本に絞りました。すべての出来事、判断について、シュワルツ・コップ司令官は、「それは、イラクをクウェートから撤退させることと、どういう関係があるのですか？」ということを部下に投げかけました。たとえ部下が「重要な問題です。」と言ってきても、「イラクをクウェートから撤退させることに関係ないのだったら、何も対処する必要なし！」ということを押し通していきました。その結果、湾岸戦争は40日間という短期間で終結したのです。

ベトナム戦争は、何のためにするのか、という目的が不明確だったため、何と20年もの歳月を浪費し、一国を崩壊させてしまったわけです。この違いは、リーダーが目的を明確にしたか、しなかったか、ただその一点につけるのかも知れません。

もちろん、会社経営は戦争と違って、数々の目的、その時々目的などがあって、単純ではないかも知れません。でも、本当にその会社が、存在する意義・使命というのは、ほんのいくつかに絞り込めるのではないのでしょうか？

改めて、目的を掲げることの大事さを、痛感するエピソードだと思います。あること(仕事)をやってもらうのに、目的を伝えないということは、その人の時間＝

生命を浪費させることです。そう考えれば、フォルツ・ショルツェ氏が、「不道德だ！」というのも納得できます。リーダーというのは、大変な責任を負っているのですね。

## ■ジェームスのセミナーご案内

上の話は、ジェームス・スキナー氏の無料CDで聴いたお話です。いつもは、本を紹介していましたが、今回は、無料CDとセミナーを紹介します。

ジェームス・スキナー氏は、コヴィー博士のベストセラー「7つの習慣」を日本に持ち込んだ人です。自ら「成功の9ステップ」という本を書いて、ずい分長い間平積みになっています。

何を隠そう、私も大ファンで、3年前になります。ジェームスの2泊3日の「成功の9ステップ」セミナーに行ってきました。(その時の友人が、私のすばらしい財産です。)

そのセミナーの様子は、このニュースレター第2号(2002年1月)で詳しく書いています。とにかく、凄い&面白いセミナーでした。今まで数あるセミナーに出ましたが、最高ランクですね。その様子を知りたい方は、バックナンバーを私どものHPで公開していますので、是非読んでみてください。

( <http://www.tm-tax.com/> ) → ニュースレターをクリック

今、私も改めてバックナンバー読み返してみましたが、なかなかうまくまとまっていますね。(自我自賛:笑)文章に残しておくというのは、いいものですね。

ところで、そのジェームスが新宿で2時間セミナーをやります。何と、1,800人を集めるイベントだそうです。以前のセミナー参加者ということで、動員を頼まれています。いいものですから、是非、皆様にもお奨めします。開催要項は次のとおり。

## ◆◆【ジェームス・スキナー特別講演会】◆◆

●日時: 2005年3月26日(土)

19:00受付開始 19:30~21:30

●場所: 新宿文化センター 大ホール

〒160-0022 新宿区新宿6-14-1

地下鉄「新宿3丁目」駅より徒歩7分

●参加費: 7,000 円

※ジェームスのセミナーで7,000 円は破格。プレゼントもあり。詳細は下記URLから。

<http://px.a8.net/svt/ejp?a8mat=TW7CD+1GE60I+GJU+61C2R>

申し込みは、上記のサイトからなのですが、上の文字を入力するのは大変ですよ。私に連絡いただければ、上記 URL をメールで送ります。

もちろん、私も当日行きますが、その前に「〇〇寄席」に行っているので若干遅れるかも知れません。

また、ジェームス・スキナー氏の無料CDがあります。さっきの湾岸戦争の話も入っています。セミナーに行く方、行かない方も、是非、聴いてみることも奨めます。

## ●成功の秘訣 【無料】CD プレゼント!

→ <http://vr.ifbg.jp/cgi/step1.cgi?0116JEMU2>

## ■相互紹介 &amp; 誌上交流会のご提案

今、私のメールマガジン「実践! 社長の財務」には、約 5,000 人もの読者がいます。なぜ、こんなに増えたかという、相互紹介による読者増が一番多いですね。(メルマガは右の東京メトロポリタン税理士法人のサイトから)

このメルマガの世界では、相互紹介という手法が大いに活用されています。お互いが相手のメルマガを自分のメルマガでコメント付きで紹介し合うものです。ただし、私の場合、自分が実際に読んでみて良いと思ったものだけしか紹介しません。読者が増え

るからといって、変なメルマガを紹介すると、ご迷惑かけるし、こちらの品性が疑われてしまいますよね。

この相互紹介、何もメルマガの世界に限る必要はありません。実際のビジネスの場においても、良いと思った会社のサービスや商品をどんどん紹介し合しましょう。このニュースレターも800人位の方に送っていますから、結構な媒体になると思いますよ。

そこで、今回新たな企画として、皆様の会社や商品、イベントなどの紹介コーナーを作ります。別紙の相互紹介シートに、皆様の紹介文を書いていただければ、私のコメント付きでこのニュースレターで紹介いたします。文字数は150字程度とさせていただきますが、どうしても足りない場合は、配慮いたします。なお、別途にパンフレットや印刷物などを同封する場合は、ご相談の上、実費をいただくこともあります。

このニュースレターを送っている方は、ほぼ私が良く知っていて信頼できる方ですから、基本的に載せるつもりですが、内容によってはお断りすることもありますので、ご了承ください。

また、反対に私どもにご紹介いただけるニュースレター購読者、お客様、業務のご紹介などがありましたら、そちらの方もよろしく願いいたします。

来月以降、新たに2つの新規事業を始めようと考えています。もちろん、皆様のお役に立つ事業ですのでご期待ください。詳しくは次回以降のニュースレターでお話していきます。今後とも、末永くお付き合いいただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

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](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