

いつもお世話になります。「エシカル消費」という言葉をよく聞くようになりましたね。途上国への支援付き商品などを買することで社会に貢献する新しい消費スタイルです。若者を中心に社会貢献への関心が高まっているようですが、人のお役に立つことが自分の人生を豊かにすることだと気づき始めたのかもしれませんね。

未曾有の震災による被害は、全ての事業者に大きなダメージを与えました。

このような時に、今、経営者が考えなければならないことを考察します。

一倉 定先生がいった言葉に

「儲けは常に会社の外部にある。会社の内部には費用しかない。」

そのとおりだと思います。

つまり、経営の真実は現場にあるということだと思います。社長自身が、消費や販売の現場に足を運び続け、急激な変化の実態に、自社のあらゆる活動を対応させること。

このような時代には、何をおいても「トップセールス」が大事だと思います。

- ・ 儲けは、顧客と接する現場にある。
- ・ 販売の決め手も、顧客と接する現場にある。
- ・ 商品開発の決め手も、顧客と接する現場にある。
- ・ 人材の育成も、顧客と接する現場にある。

今更言わなくても、会社の命運を握っているのは、経営者です。

経営における損益構造は、「売上 - 費用 = 利益（損失）」ではなく、「売上 - 利益 = 費用」です。

売上は、企業のマーケティングの優劣で決まります。マーケティングは、顧客の欲求から始まります。顧客の欲求を真っ先に感じ、即対応できるのは、経営者以外のないのです。

次に、このような時代、不確実な明日のために、経営者は、今日何をなすべきかです。

「未来は、現在とは違う。未来は、断絶の向こう側にある。だが、未来は、それが現在といかにちがったものになるにしても、現在からしか到達できない。未知の跳躍を大きくしようとするほど、基礎をしっかりとしなければならない」

（ドラッカー「マネジメント」より）

そして、その基礎とは、「マーケティング」と「イノベーション」であると言っています。

マーケティングには、目標が必要です。

長期計画ではなく、今、何をすべきか、すなわち、戦略計画が必要です。

戦略計画は、企業規模に関係なく必要です。

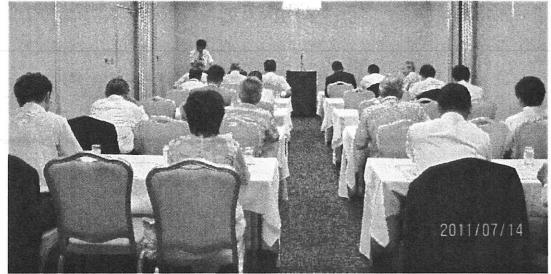
この大変な時代を生き抜くために、経営者の使命・思いを、「事業計画」に現わしてみてはいかがでしょうか。

次回は、事業承継を、「相続税・贈与税」の大幅改正の観点から考察したいと思います。

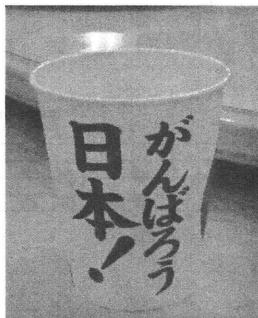
平成23年度総会・懇親会

平成23年7月に当社後援会KINGの、年に一度の総会及び懇親会が開催されました。
大勢の会員様にご出席頂き、また新たな会員様も増えにぎやかなひとときを過ごして頂きました。

【総会】



【懇親会】



米沢ヤクルト販売(株)様より
当日乾杯用のコップを
ご提供いただきました。
ありがとうございます！！



↑ おやじバンド「ヘビーゲージ」を迎
楽しい音楽の時間となりました。
生バンドをバックに、飛び入りで歌ったY社長。
ご感想は…？



「いやあ～ 楽しかった☆」



P.F. ドラッカーに見る成功のキーワード

成功のキーワード：【5つの大罪】

「立派な企業が長期低迷に入る。
いずれの場合も主たる原因は、事業上の5つの大罪の少なくとも一つを犯したことによる。
だが、それらは犯さずにすませられる罪である」
(※1)。

ドラッカーが指摘する「大罪」とは
どのようなものなのでしょうか。

1. 利益幅信奉／機能追加などにより価格を高くすると粗利
益は大きくなるが、顧客には割安感がなくなり結果的に
売れ行きは鈍る
2. 高価格品信奉／競争相手の参入を想定せずに限度いっぱいの価格設定をすることは、新規企業の低価格での
参入を許してしまう
3. コスト中心主義／自社の都合でコストを積み上げそこに
利益を乗せた価格設定は、顧客には割安感がなく納得
を得られない
4. 昨日崇拜と明日のチャンスの無視／文字どおり既存事
業が順調な時に慢心して次への準備を怠り、主力商品
が陳腐化すること
5. 問題至上主義／目の前の問題にかかりきりになり、人材
と資金を投入し肝心なチャンスへの投資が不十分になつ
てしまうこと



「事業上の5つの大罪は、
その害が十二分に明らかにされているものである。
5つの大罪については、言い訳は許されない。
絶対に負けてはならない誘惑である」(※1)。

顧客と競合他社の存在を常に意識することで、
これらの大罪を犯すことなく事業を進められそうです。

(※1)：「未来への決断」ダイヤモンド社

社労士がズバツ！職場のQ&A

【産休・育休の取得について 教えてください】

Q 営業事務の正社員として働く女性です。
来年3月1日に第一子を出産予定です。
産休・育休を取得し、
出産後も仕事に復帰する予定です。

出産前後は、休暇の取得や給付金の申請など、
様々な手続きが必要と聞いています。

人事担当の負担を増やさぬよう、
自分でも手続きの内容を理解しておきたいと思っています。
社会保険は私自身が会社で加入しています。

A 産休とは、
産前産後休暇のこと、
産前6週間（多胎妊娠は14週間）、
産後8週間です。



育児休業（育休）は、
産休終了の翌日から
子どもが1歳になる日の前日までですが、
期間の延長が認められたり、
会社独自の制度がある場合もあります。

なお、産休と育休については届け出が必要になると思います。

出産に関する給付金としては、
健康保険から支給される「出産育児一時金」「出産手当金」、雇用保険から支給される「育児休業給付金」があり、それぞれに手続きが必要ですが、ほとんどは会社が代行してくれます。

なお、社会保険料（健康保険・厚生年金）は、育休期間中は免除になります。

休業することで長期間会社を離れることになりますので、復帰後のためにも人事部門の担当者とできるだけ電話連絡をとるよう心掛けてください。



金融機関は融資先（御社）の信用格付け＝企業力を評価しています

社長の経営力 + 御社決算書の評価 = 御社の企業力
(マネジメント・パワー) (決算診断提案書) (総合的な評価)

※ 決算数値を総合的に分析し、
そのデータに基づき
会社の現状と問題点を明確にして、
わかりやすくご説明させて頂きます。

社長と一緒に会社の未来を考えます！！

365日が楽しくてたまらない!「商売のヒント」

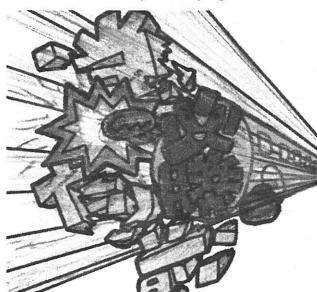
今月の商売のヒント:【「当たり前」をあらためて考える】

「ゆとり、ゆとり」と騒いだ後、今度は「個性、個性」と追い立てるような教育に今の子どもは大変だなあと同情を覚えます。「ゆとりか個性か」という話ではなく、物事はすべてバランスの問題です。そんな当たり前のことにも気づかなくなっているのが今の世の中だとしたら、我々もうっかりはしていられません。何に對しても一般的なことしか考えられないような思考回路に陥っていないか今一度、振り返ってみましょう。

近所にできた新しいコンビニを見て、「またコンビニか。最近このへんにやたらコンビニができるけど商売のつぶし合いじゃないのか」と疑問を抱く人、「新しいコンビニだ。ラッキー」と単純に喜ぶ人、もしくはまったく無関心な人、同じものを見てても反応は様々です。どれが正解ということではなく、疑問がないというのは思考回路がマンネリ化している証拠でしょう。商売をしていれば人一倍「発想法」や「思考法」が気になるところですが、その前にまず必要なのは漠然とした疑問を抱く感性です。トヨタでは、異常に気づいたら「なぜ」を5回繰り返すことを徹底しているそうです。これが有名なトヨタの「なぜなぜ5回」。「なぜ」を5回繰り返すと本当の原因にたどり着き、問題点が浮き彫りになるからだそうです。

「なぜなぜ5回」のプロセスによって社員は自分で考える力を身につけ、現場力が強化されていくでしょう。ニュートンは「なぜ」を繰り返して引力を発見しました。韓国のサムスンは、トヨタより2回多い7回の「なぜ」で世界有数の大企業にのし上がったという話もあります。

幼い子どもはしつこいほどに「なぜ」を連発して大人をうんざりさせますが、そろそろやめて未知なるものと出会いながら成長していくのです。当たり前だと思っていることを、今あらためて問い合わせてみましょう。なぜそのサービスを提供するのか。なぜ顧客との信頼関係が大事なのか。なぜこの商売を始めたのか。そして、なぜ続けていくのか・・・。商売においての「当たり前」など存在しないと気づいたとき、必勝のブレークスルーが起こるのでしょうか。



トレンドを斬る!

履いて歩くだけでシェイプアップできるトーニングシューズ。「トーニング」とは体の調子やバランスを整えるという意味で、

この靴底を敢えて不安定にすることでふくらはぎや太ももに適度な負荷をかけ、姿勢の矯正や筋力アップに効果を發揮します。美脚やヒップアップを目指す女性向けのスポーツシューズが主流でしたが、メタボを意識するビジネスマンのスーツに合うデザインも続々と増えています。心地良さとは逆の健康発想、「歩きにくく疲れる」がポイントです。



サラリーマン妻
川柳

女 づ言よ
ななレえく
のい ば

変わらないに
みたいに
秋空 献立は

(有)五十嵐会計事務所

〒992-0012 山形県米沢市金池 3-2-40

電話: 0238-22-2776

FAX : 0238-22-2779

HP : <http://e-iao.co.jp/>

Mail : cpta-iga@jan.ne.jp