

2005年11月14日発行

プラス

四季の会・ユーザーズ・サービス

200号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 晩秋の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

世界には、「異常」がよく記事に載っている。こんなことが出ていました。毎日新聞 11/4 発信箱で、上海では日本産のリンゴやナシが高級品として人気が高いらしい。熊本産のナシ「新高」が1個 88 元(1200 円)、リンゴの「世界一」が1個 800 円で、飛ぶように売れると聞いた。

いま、日本のゴルフ場は韓国人がお得意様だ。温泉とセット。プレー代も会員権相場も韓国の方が高いのだ。ソウルで週末にプレーできるゴルフ場の会員権は、5000 万円を越すそうだ。東京近辺で 5000 万円超は小金井だけだ。

ウォールストリート・ジャーナルによれば、アジア美術がオークションでとんでもない高値をつけているという。

ニューヨークのクリスティーズでは、タイプ・メータというインド人画家の抽象画が、インド人収集家によって 160 万ドル(1 億 8000 万円)で落札された。予想価格の 2 倍。インド人画家としては最高値を更新したという。

中国関係も当然すごいことになっている。元代の王蒙の掛け軸に 170 万ドル(1 億 9000 万円)の値がついた。これも予想の 2 倍。金持ちになったインド人や中国人が、アジア美術に押しかけている。

イケナイことだと分かっているが、こうしたバブリーな話には郷愁をそそられる。

日本にもそのチャンスというか危険が待ち構えている。まもなく消費者物価はプラスになるが、日銀はしばらくゼロ金利を維持するだろう。すると実質の政策金利(名目金利マイナス物価)はマイナスになる。

英、米、豪州ではこのマイナスの政策金利で住宅バブルが起きた。日本でも、なにが起きるに違いない。

東京周辺で土地が高くなりはじめた。株価が高騰しはじめた。とくに、土地含みの

企業が伸びている！今のマイナス金利の日本で何かが変わる？

「こだわり」こそ成功のもと

私の近所にラーメン屋さんがある。お客様が行列をしている。その周辺にはラーメンさんがほかに 10 軒あるが、そこにはお客様が少ないのである。何故なのか！「麺とツユ」が生命線である。どこも同じである。しかし、何かがあるのです。麺の打ち方！に何かがある！ツユも独特なユニークさがある。ここにくるまで社長は、努力、努力の積み重ねでした。

5 年前までは小さな一軒のラーメン屋だった。このままでは借金も払えない。社長はセミナーに出たり、ヒトの話を聞くだけでなく、自分で有名なラーメン屋を調べて、現場主義で食べ歩いた。札幌ラーメン横丁・喜多方ラーメン・福岡トンコツラーメン等々、食べて、麺やツユをビンに入れて帰る。研究熱心である。ここまでは誰でも努力は出来る。社長の「こだわり」がここから始まったのです。

恐らく、「こだわり」を貫ける何かを見つけた時点でした。「こだわり」+「一貫性」+「継続力」であった。一つの味をつかった。今や行列である。近所の同業者は旧態依然たる状況である。真似も努力だ！と思うのです。そうなるとお店が「ブランド」になるのです。「ABC のラーメン」ブランド力です。客単価アップです。お客様は、「本当にお金を払いたい」のです。客単価を上昇させる「儲けの論理」です。高いコストをかけて、高品質の製品を作り、高い価格を実現するのは誰でもできることです。

しかし、コストを変えず、お客様の満足度を向上して、価格を上げるから儲かるので、「価格を高くする」ことが一番難しいことです。これを挑戦して成功したのです。私は、飲食業や小売業でも、この時代伸びているところもあるのです。「トップ」が何を売るか！の「思い」「時代感覚」「お客様のニーズ」等々を！

トップの「こだわり」に「一貫性を持つ」そして「商品がブレない」「継続力」それが「ブランド」になるのです。「ブランド」とは、「ユニーク(非競争力)なビジネス」です。それは「お客様一人一人が感じる、主観的な満足を満たす」ことになります。ブランドは、重要な戦略であり、お客様を自分の土俵に呼び込むと共に、競争相手を寄せ付けないための経営です。

会計事務所は飲食業を学ぶことが多いのです

うちの店は、この「メニュー」をこの方法で、誰が作っても、同じものをお客様に喜んでいただく店なのです。「仕事を型にはめる」と生産性がアップする。「作業の標準化」をする。高い生産性の隠された秘密(特徴)でもあるのです。

担当者が「独創性」や「工夫」されたら！物真似でオリジナルのものを出されたら大

変になるのです。「仕事を型にはめる」という単純で分かりやすい方法が、「飲食店」に大事なのです。先程のラーメン店は正にそれで成功したのです。

会計事務所も基本業務(税務会計)には一貫性が大事です。これも担当者の独創性・オリジナルではないんです。所長先生の考え方でしっかりとまとまっていく。「作業の標準化」にあるのです。決算も同じ「決算診断」はその価値がある。決算申告終了後すぐに、入力出力して帳票を作成する。それに「手をかけ、心をかけて」社長に提案する。

決算診断は所長先生の「こだわり」が大事です。「決算料は決算の付加価値」「決算はお客様の関心事です」決算こそ「会計事務所とお客様との共通の関心事」です。「決算の型」にはめる。誰でも出来る。単純明快で だれもが納得でき だれもが簡単に実践できる 万能で 効果があり 担当者の人相がよくなり 明るくなり 会計事務所「つき」がついてくる これこそ「本物」であると確信して来ました。これは所長先生の「こだわり」です。「一貫性」+「ブレない」+「継続力」で「ブランド」になるのです。我が会計事務所を「決算診断」で「ブランド」にするのです。

< 決算診断実践会・所長研修 >
11/16(水)東京・11/17(木)大阪・11/18(金)福岡
* 若干、余裕がございますので、是非、御参加下さい。

五根五力

五根五力は、根とも力とも喩えられる五つの心所(心のはたらき)のことだ。五根と五力だから合わせて十、ではない。その五つとは、信 精進 念 定 慧で、くだいていけば次のようになる。

真なるものに、わが身わが心を委ね切る。こと。まあ、遠くに見定めた目標にいささかもブレない気持ち、か。目標達成の努力を継続する。目標を常に確認する。

その目標に一点集中する。そして、これら信・精進・念・定という心のはたらきがダイナミックな流れとなった時、ものごとの本質を洞察する 慧が立ち現われ、つまりは、目標達成がなされる。

これら五心所を「五根五力」というのは、ちょうど植物の根が土中の水分や養分を吸い上げ、その植物を成長させるように、私たちが成長させるので「五根」といい、また、そういう根には、植物を大きく成長させる力があるので「五力」というのだ。

これは、他ならぬわが心のはたらきこそ、自分を変化させる力なんだ、という仏教の考え方を端的に示した言葉だ。しかも、うれしいことに、私たち誰もが、この五根五力を均等に付与されて、この世に生を受けたのだという。——おたがい、宝の持ち腐れに御用心だ。 興福寺貫首 多川俊映 (ダイヤモンド 11/12 号より)