



朝顔TOPICS

●YPPからのお知らせ ニュースレター発行にあたって

YPP東京オフィスの創業地であった台東区入谷は「朝顔まつり(朝顔市)」が有名です。このことにちなんでニュースレターの名称を「朝顔TOPICS」と名づけました。朝顔は育てた人が多く、身近で親しみやすい花として知られ、開花の美しさはさることながら、双葉やつるがのびていく様を眺めるのが楽しい植物です。YPPも、朝顔のように、みなさまに親しまれながら、つるを伸ばしてたくさん花を咲かせていきたいです。

INDEX

▶▶ TOPIC 1 値決めとその運用ルールをしっかりと決めておこう

東京メトロポリタン税理士法人 北岡 修一

▶▶ TOPIC 2 向上心を持っている人って! ?

OFFICEキスク 高倉 己淑

● YPPのお客様紹介コーナー

新刊のご紹介 「すぐやる人」になる1分片づけ術

● 編集後記

値決めとその運用ルールをしっかりと決めておこう

会社がしっかり利益を出せるかどうかは、値決めとその運用ルールにかかっている、といっても過言ではありません。

まずは、自社の商品やサービスをいくらで売ののかを、しっかりと決めることです。これはどのように経営を行っていくかの方針や戦略により決まってきます。できるだけ安い値段でたくさんの量を売っていくのか、高い値段でターゲットを絞って売っていくのか、などを決めることです。この基本的な経営戦略がなければ、価格は決めることができませんね。

京セラ創業者の稲盛和夫氏は、その著書「稲盛和夫の実学」の中で「値決めは経営である」とおっしゃっています。

「お客様が納得し、喜んで買ってくれる最大限の値段。それよりも低かったらいくらでも注文は取れるが、それ以上高ければ注文が逃げるという、このギリギリの一点で注文を取るようにならなければならない」このギリギリの一点を見つけ出すのが、経営の重要事項であって、これを決定するのは経営者の仕事だ、ということなのです。

なぜ、経営者の仕事なのかと言えば、この値決めによって会社が儲かるかどうか、決まってしまうからです。値決めが低過ぎれば、いくら売っても利益が出ない状況になってしまうし、逆に高過ぎれば在庫の山を築くことになってしまうからです。

これ程重要な値決めを、営業に任せっ切りになっているのでは、経営者は経営を放棄していると言われても仕方ありません。経営者は自社の商品やサービスの価格をいくらにするのかを、あらゆる情報や状況を判断して、決断していかなければなりません。

そして、一旦値決めをしたからといって安心せずに、常に世の中の動きを注視して、価格が適正化どうかを常に意識しておく必要があります。

さらに1つの商品について、値決めは決して1つではありません。量によって変わってくるかも知れませんが、納期が特急であるかどうかによっても変わってきます。

また、一部仕様変更があったりすることもあります。お客様の要望により考えられる事態を想定して、価格を考えておかないといけないですね。

特別な要望に応えるのかどうか、応えたら価格はどうか、か？ どういう場合には請求して、どうい場合には請求しないのか、これを決めておくことが大事です。考えられることを決めておかないと、その場その場での判断になってしまいます。

そうすると適正な価格を出せない可能性もあります。取ったり取らなかったり、価格がまちまちになってしまったりなど、プレしてしまうかも知れませんが、同じケースで取ったり取らなかったりでは、会社の信用をなくしてしまいかねません。

また特別な要望に対してどうするのかを決めておかなかったばかりに、無料であらゆるサービスをしてしまうなんてこともあります。経営者が知らない間に、無料サービスが増えてしまうようでは、会社は大変な損失を被ってしまいます。

「値決めは経営である」というのは、あらゆることに及ぶのです。梱包はどうするのか、配送はどうするのか、保証やアフターサービスはどうするのか、これらも含めてすべて値決めはかかわってきます。お客様にかかわる部門の仕事がすべて値決めに関わってきている、と言っても過言ではありません。ビジネスをやる以上、自分たちの動きはすべて商品の価格にどう反映されているのか、ということを考えないといけないのです。これぞ「値決めは経営である」ことの所以ではないでしょうか。

値決めは本当に奥が深いと思います。

最後にもう一つ考えておいて欲しいのは、値引きに対する対応ですね。昨今、デフレは解消しつつありますが、値引きの要求は日常茶飯事です。やはりどこの会社も仕入や経費の支払いに関しては、隙あれば値下げ要求をしていこうという姿勢は変わらないでしょう。

そこで、自社に値引き要請が来た時に、どのように対応するのかを、決めておくということです。

頑として突っぱねるのか、ある程度値引きの幅を持っておくのか、その価格にあった別の商品やサービスを提案するのか、それとも個別対応にするのか、個別対応の場合はどの地位の人が意志決定をするのか、このようなことを決めておかないといけないですね。

値引きの要請に対してオロオロした態度をとっていると、足元を見られてしまいます。落ち着いてしっかり対応できると、自信を持っている会社と見られて、値引き要請も引込んでしまうこともあります。

値決めとその運用ルールをしっかりと決めておくことは、会社の根幹をしっかりと作り上げる、ということにつながっていくのではないのでしょうか？

ポイント！ ★ 自分たちの動きは、商品の価格にどう反映されているのかを考える。



東京メトロポリタン税理士法人 北岡 修一 税理士

1957年生まれ。東京メトロポリタン税理士法人 統括代表社員
 ティーエム・コンサルティング株式会社 代表取締役(経営コンサルティング)
 株式会社クイック経理 代表取締役(経理アウトソーシング)
 (LLC)東京メトロポリタン・ビジネス倶楽部 代表社員(異業種交流会)
 著書「ここなのでできる「儲かる会計」(日本能率協会MS・2006年)など。定期購読雑誌「経理ウーマン」(研修出版)編集顧問、まぐまぐ殿堂入りメルマガ「実銭！社長の財務」を週刊で4年以上配信。また、盛和塾で「会計講座」の講師を務める。
 著書『社長の「闘う財務」ノート～社長の数字力が会社を鍛える』

問い合わせ先 東京メトロポリタン税理士法人 kitaoka@tmcg.co.jp

★ YPP五味洩のおすすめポイント！

ご自身の会社での異業種交流会に加え、母校の立教大学SB会事務局に、盛和塾会計講座の講師、月刊経理ウーマン監修など、八面六臂でご活躍の北岡先生。そして週1のメルマガ、ニュースレター執筆など一体何人分の仕事をこなしているかわからないほどのお忙しいなのに、訪問時には余裕の笑顔で対応くださり、ひとつひとつの問題に丁寧に応えてくださいます。とても尊敬する経営者の先輩です。「会計」からお客様を強く支えていく、という大志にYPPも強く共感です！

向上心を持っている人って!?

はじめまして、事務改善アドバイザーの高倉 己淑です。
今月号から隔号で、事務についての改善方法を皆様にご紹介いたします!

皆さんは従業員の採用ってどのような基準で採用されていますか?
現場に入り、雇用された従業員の方に引き継ぎ指導する際、私は時々がっかりする事があります。

○○しか、しません(出来ません)?!

それは、「○○じゃないと出来ない」、「○○しかしません」、「○○さんが教えてくれないから」と言う言葉を耳にするからです。

なんだか受け身を通り越し、勝手に仕事の範囲を狭くする言葉に、ガッカリしちゃいます。こういった方には、周りも次第にこの方へは色々なことを教えようと思わなくなります。

まず言われたことを「する」
そして、「できなかったこと」への指導を仰ぐ。

次に、「他に出来ることはないですか?」と聞く!! です。

一通り覚え、やりもしないうちからやり方、環境整備の不備、不満を言う方に「向上心」は無し。

評論家は要らない!!

やり方、不備が目についたなら、気づいたなら、自ら改善の行動をおこす! 事務仕事の現場に評論家は要りません。

『自ら行う人』が必要なのです!!

さて、この自ら行う人の素養ってどんな人なんでしょう?

松下幸之助さんは、面接の時に「あなたは運がいい方ですか?」と聞き、「運がいいです!」と答えた方を採用するのは有名な話ですよ。

これは、今の自分の幸せを謙虚に受け止め小さなことにも感謝出来るからだと思います。
そういう人が成長(向上)していく素養があるということです。

向上心につながるキーワード

そこで、思ったのは「向上心」につながるキーワードを書き出し、それにまつわるような質問を面接の時にぶつけてみては?!という事です。

- 「向上心」のある方は
- ・素直である
 - ・謙虚である
 - ・感謝できる
 - ・自分の足りなさを理解している
 - ・まずやってみることができる
 - ・本をよく読む
 - ・情報に敏感である
 - ・一生懸命である
 - ・努力を惜しまない
 - ……etc……



ではどんな質問をぶつけるのか?

- ・「○○してください」と依頼
→すぐしたら素直、まずやってみることができる
- ・「あなたは運がいい方ですか」
→「運がいい」→謙虚、感謝がある
- ・「今までで一番失敗した!と思ったことは?」
→挫折を味わうことで足りずを知っている
- ・「月に何冊本を読みますか?」「どんな本を読みますか?」
- ・「今一番関心のある出来事、ニュースは何ですか?」
- ・「あなたにとって仕事とは何ですか?」

と言った具合です。

皆さんなりの「向上心とは?」を探り、面接の際に聞く質問に変えてみてはいかがでしょうか?



事務員が辞めても慌てない仕組みづくりの専門家
事務改善アドバイザー
OFFICEキスク 代表

高倉 己淑 たかくら すえ

1971年生まれ。商業高校を卒業後、印刷会社、金融会社、経理派遣、会計事務所、人事コンサルティング会社を経て、2003年10月奈良にOFFICEキスクを開業する。2010年4月より東京都内に移転。首都圏を中心に全国対応。主に関わってきた業種は、会計事務所、飲食業、美容業、教室運営会社、自動車輸出業、運送業、派遣会社、地域新聞社、保険代理店など。「事務の効率化で時間を創出!」をスローガンに事務回りの業務における不要なムダを省き、事務業務の【効率化】を促進する仕組みを作る。

- <改善実績事例>
動線改善一つで1日30分の効率化/人件費年間1200万のコスト削減/簿記の知識ゼロでも出来る仕組み化 など
「突然事務員さんが辞めちゃった!」と言う難局からの仕組み対応には定評がある
<理念>
お客様の最高の笑顔を生むキッカケでありたい。

OFFICEキスクのできる事務員コラム (公式サイト) <http://www.office-kisook.com/>

★YPP五味洩のおすすめポイント!

事務改善アドバイザーとして、YPPイチオシの高倉さん。とにかく、お客様のためになることに労を惜しまない。妥協をしない。デスクワークのみならず、時には長年放置された不要資料の山とも格闘する、なんとも頼れる事務改善「職人」です。高倉さんに事務改善してもらえれば本当に幸運だと思っています。

YPPのお客紹介コーナー



かたづけ士 小松易さんの新しい本が発売されました！

「すぐやる人」になる1分片づけ術 小松易 著（日経ビジネス人文庫）

いつも「先送り」なあなたに贈る一冊！「すぐやる人」になる1分片づけ術。「すぐ」「つねに」片づける習慣が身につけば、頭の中もすっきり整理されて仕事も「先送り」せずすぐに始められる。忙しい人にこそ始めてほしい「1分片づけ」の極意を解説。

日経新聞（朝刊）にも掲載されました！ amazon、全国の書店などで発売中です。



日本初の「かたづけ士」
『かたづけを通して人生を変えるコンサルティング』
スッキリ・ラボ 代表

小松易 こまつ やすし

大学在学中にアイルランドへ留学し、トランク1つで生活できたことに衝撃を受けて帰国。物を持たない自由と幸せを実感し、自然とかたづけに意識が向くようになる。大学卒業後は建設会社に入社し、現場でかたづけの重要性を学ぶ。その経験から、プライベートで知人にかたづけを教え、かたづけのさらなる可能性を実感する。

2005年9月に「スッキリ・ラボ」を開業。経営者向けコンサルティング、企業研修、講演などを通して、これまで延べ2500人以上に指導する。

著書はシリーズ累計44万部『たった1分で人生が変わる片づけの習慣』（中経出版）ほか多数。テレビ出演に『ガイアの夜明け』（テレビ東京）、『めざせ！会社の星』（NHK）など。また、日本商工会議所発行の「石垣」にて「片づけマジック」シリーズが2年間にわたり連載され、好評を得た。かたづけとは、かたをつけること。自分とモノとの関係を終らせて捨てること。信条は「かたづけによって本当にやりたいことが見え、いきいきと楽しい人生が送れる」。志は「かたづけを通して世界を変えること」。

経営者必見！「ビジネス×片づけ」の事例満載！
自分と会社本来の力を取り戻す「かたづけメルマガ」

<http://03auto.biz/clk/archives/yqhupz.html>

編集後記

いよいよ風薫る五月、一年で一番新緑の綺麗な季節ですね。

この春、YPPは有限会社から株式会社になりました。

事務所も移転し、心機一転、ご縁あった皆様のお役に立てるよう、人づくり、場づくりに邁進いたします。

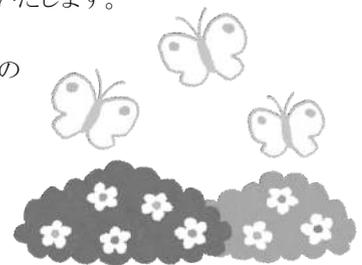
新しい人形町事務所は末廣神社の正面に位置しており、今年の神田祭のお神輿が目の前の神社に宮入りするので、事務所の二階の窓から特等席で観られることがわかりました。

上からの眺望でお神輿が観られるなんて、とても楽しみです。

(ご興味ある方は是非ご一報ください。)

皆様も健やかな五月となりますよう。

益々のご商売繁盛をお祈り申し上げます。



おまかせ経理・事務代行YPP
五味渕のり子