



元気とタイムリーな情報を提供する

# 五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成23年10月03日 第531号「週刊五十嵐レポート」

## 売り続ける人と売れない人の違い

10月1日、江戸川区倫理法人会のモーニングセミナーの講話者は、成田直人氏。彼は1984年生まれの27歳。19歳時にABCマートにアルバイト、個人売上NO.1を獲得した実績がある。現在は、小売・サービス業専門コンサルティング会社「Family Smile」を起業。

彼は、大学の学費を自分で稼ぐ事を課していた。そこで彼はABCマートにバイトをすることになった。当初は全然売れなかった。母親に言われた言葉で彼は変わった。「あなた、愚痴や悪口ばかり言っているじゃない。言い訳ばかり。自分が変わらなければ、何も変わらない」。彼はそれから高級靴店に行き、お客になって店員の言動を観察した。常にテーマを決めて、何十回も訪問した。それを自分のお店で実践していった。すると結果が出た。いつの間にか、全国で1位になった。

売り続ける人と売れない人の違いは何か。まず第1に、「考え方」である。売れない人は他のせいにする。愚痴や悪口をいう。売れる人は感謝の心を持っている。そして目標を明確にしている。その目標の必達を考えている。

次に「時間の使い方」が違う。時間管理のマトリックス。緊急で重要。締切のある仕事。クレーム処理など。緊急でなく、しかし重要。人間関係づくり、勉強や自己啓発。緊急で、重要でない。無意味な接待や付き合い。緊急でなく、重要でない。暇つぶし。ゲームやテレビ。売れない人は時間の使い方を。売り続ける人は。

会社を良くするには、教育は欠かせない。忙しいから教育する時間がないのではない。教育する時間を作ろうとしないから、いつまで経っても忙しいまななのである。会社を成長させるには、「経験」と「教育」。経験だけでは成長のスピードが遅くなる。

彼を見て、年齢ではない。考え方と時間。つまり人知れず努力している。

ちょっと  
気になる出来事

前号で、セミナー「いい税理士と出会うためのポイント」の話をしました。

最近、気になっていることは、製造業なのに決算書が商業簿記で作成されているのです。工業簿記で行われている決算書が非常に少ない。

この原因は、顧問税理士にも問題があるのです。何も言わないと税理士は商業簿記で作成します。

工業簿記ではなく、商業簿記だとなぜいけないのか、というと、売上に対する売上原価がわからないのです。商業簿記の場合、工場の労務費や機械等の減価償却費は売上原価ではなく、販売費及び一般管理費に入ります。いわゆるどんぶり勘定になっているのです。

決算書見ただけではどこをどうすればいいのか改善のヒントがわからないのです。

自分の会社に合った決算書を税理士に依頼することを助言します。しかし、自分に合った決算書がどうなのかかわからないことが一番問題です。



一口メモ  
成功の秘訣

あいさつには人生を変える力がある

きちんと用件さえ伝われば、「あいさつをしても、しなくても」たいした違いはないと思いませんか？

あいさつ一つで人間関係がうまくいったり、ダメになるのはなぜでしょうか。あいさつをする人の「心」がそのまま表面に表れ、相手に「心の内側」がはっきり見えてしまうからです。

あいさつをする意味は、相手に「心を伝える」ことにあるのです。「あなたに感謝していますよ」「今日もあなたと会えましたね」。そんな気持ちを短い言葉にこめることができるのがあいさつです。

人間は、「相手に自分の存在が認められている」「相手が礼を尽くしてくれている」と認識できると「心地よさ」を感じる生き物です。

あいさつの出来不出来は、めぐりめぐって自分の利益不利益にもかかわってきます。あいさつ一つで人生を好転させるきっかけをつかめるかもしれません。挨拶教育研究会「あいさつの教科書」(中経出版)より

週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行

町コン経営塾「会社成功塾」 毎週日曜日、月曜日 午前10時～12時。

町コン・ランチェスタービジネスセミナー 毎月東京・大阪開催

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

