



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 2019年03月18日 第911号「週刊五十嵐レポート」

従業員は値段を下げたがる

従業員の中には、安易に値段を下げたがる人が出てくる。

ある税理士事務所の話。身内の人と事務所を立ち上げて3年。税理士業務のサービス料金について、身内の人は、「お客とはいい付き合いだから、値段はこんなもんでいいだろう」と考えていた。しかし、税理士は、資格者としてハンコを押す。人のできない知識を提供しており、責任がある。それでは安すぎる。お客には、「以前はこういう値段だったが、今回はこの値段でお願いします」と交渉して納得・満足してもらった。

会社は、粗利益で生きている。人件費その他の経費を賄える粗利益を確保し続けていなければ、会社は存続できない。価格を下げることは粗利益を下げることになり、経営が苦しくする原因になる。価格を下げた売上を獲ることは、創意工夫をしないで安易な行為である。

ある物語。石工が3人仕事をしていた。通りかかった人が3人に聞いた。「皆さんは何をしているのですか」。最初の人は、「石工の仕事で生活費を稼いいます」。二人目は、「石工の仕事で一番の技能者になろうと思っています」。三人目は、「立派な教会を建設しています。完成したら礼拝に来てください」。一番いい石工は三番目になる。しかし、多くの中小企業の従業員は最初の人。(しかたがないこと。徐々に育てていくしかない)。社長が三番目になる。

粗利益の確保とコスト意識をしていくと、「これは(価格を高くしても)とれるんだ」、逆に「これは(価格を上げると)とれないんだ」と解ってくる。お客を見ながら値段を決めていく。経営を勉強していくと、ある条件が重なるとこちらのいい値が通ることが解ってくる。今まで100で提示したのを今回は5倍の500を提示したところ、すんなり通った。

価格を下げるのは簡単。そこでは思考が停止している。価格を上げるには、ある条件が重なり合うとできる。その条件とは何か。粗利益を生むのは何か。粗利益を生まないものは何か。それらをつぶさに見ていくと「これだ」と気づく。これが社長の戦略実力なんでしょう。

ちょっと
気になる出来事

月刊誌致知4月号に西田文郎氏と田口佳史氏の対談があった。

西田氏、「人間は『すぐ気づく人』『少し遅れて気づく人』『うんと遅れて気づく人』『一生気づかない間抜けな人』、この四つに分かれるっていうのが私の持論なんです。『すぐ気づく人』が一番いいと思っている人が多いんですけど、実は本当に優秀なのは「うんと遅れて気づく人」なんです。

なぜかと言うと、うんと遅れて気づく人は一所懸命勉強しているからです。すぐ気づくと大抵の人はそれ以上追及しないから思考が停止してしまう。すると、自分が正しいと思い込んで、相手を思いやれなくなる。そういう一方思考になってはいけません。

田口氏、「東洋思想では四つの理解。一つ目は『皮膚の理解』。1日か2日ですぐに流れる。二つ目は『肉の理解』1週間くらいしかもたない。三つ目が『骨の理解』。せいぜい3ヶ月。最後は『髓の理解』。これは何年もかかる」。

遅れて気づく人がいいというのが救われる。やることにおいて遅いということはない。



一口メモ
知識

死ぬ瞬間まで仕事はある

成長していく過程で、いろいろな仕事有成り立つのです。成人になって就職して、定年までやるだけが仕事なのではありません。

死ぬ瞬間まで、ずっと仕事はあるのです。仕事のない人は、いません。

仕事とは、自分以外の何者かの役に立っているということなのです。それは、自分が必ずやらなくてはならないことで、選択の余地はないのです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルバムツレ・スマナサーラ)より

- 「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時
- 「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6時
- 「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

榎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
Tel.03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

