

## ニュースから考える

新年明けましておめでとうございます。今年も宜しくお願いいたします。



さて、皆さんも年の初めからスタートダッシュを目指していると思います。しかし、スタートダッシュを目指すのは全ての企業が同じ思いで、たとえば、元旦に届けられるこぼれそうなほどの折込チラシ・・・百貨店やスーパー、家電量販店やホームセンター等々にとっては初売りは一年の行方を占う大切な戦の始まりです。

初売り商戦の目玉企画に「福袋」の販売があります。長蛇の列の中から開店と同時に一斉にダッシュ

し、お目当ての福袋を手にし喜ぶ人々の笑顔がテレビニュースで流れるのはお正月の風物詩ともなっています。とはいえ・・・「福袋」の中身はおおむね〇〇円相当とうたっているのに値段よりはお得のようですが不要なものが入っていたり、服の色やデザインが気に入らない等、中身を気にいるかどうかは人それぞれです。そう考えると、福袋の購入者にとっても一年を占う運試しとも言えます。

ちなみにわが家でも初売りの「福袋」から一年がスタートしますのでお店の作戦にまんまと乗せられていると言えます・・・年末ジャンボ同様、中身が外れてたととしても期待にワクワク出来た事を良しとしたいと思いますね！

## 1分でわかる業務カイゼン

期待以下だと・・・



「福袋」に限らず、食事でも、物の購入でも「期待以下」だとそのお店に失望します。

たとえば・・・開店当初は美味しいと評判で行列が出来るほど繁盛していたお店がしばらくして味が落ち・・・一年も経たずに閉店している場面を皆さんもたびたび目にしていると思います。

最初は採算度外視で無理を重ねますがそうそう長続きできません。

このような事例は数多くあり、テレビやネットで注目される・・・ヒット商品が当たった・・・などの場合には本当の実力がないと直ぐに業績が下降します。消費者の目は厳しいものです。

「モノ売り」から「体験売り」・・・

最近、SNS(フェイスブックやツイッター)で友達申請され、誰かの「昼食」や「宴会」・「会議」等の日常の様子を見せられ多少・・・迷惑していませんか？



これらは「体験を売る」販売手法を推奨するビジネスの流行が原因のようです。

つまり、商品やサービスが成熟化・均一化したため、差別化の一環として日常や自社の特徴、社内・仕事の様子等を公開する「体験売り」・「自分売り」で顧客を引きつけようとするものです。

つまり、「モノ」+「体験」を売るという販売方法が流行っているのです。

「モノ」+「コト」を売る

実は、私はSNS商法には否定的で、先ほど紹介したように「体験(自分・自社)」を売るビジネスではなく「コト」を売るビジネスを目指すべきと考えています。

「コト」を売るとは顧客が求める「何か？」を提供することです。たとえば、



「タニタ」という会社は体重計を売っていますが「健康」という「コト」も

売っています。また、ある花屋さんでは花を売って

いますが「センス」という「コト」を売って繁盛しています。

つまり貴社が顧客にとって「あの会社の商品はだから」という好印象が浮かぶような「コト」を作りだし差別化を図るのです。

いずれにしても、「モノ」が良いのは大原則です。それに加え「コト(付加価値)」の良さで顧客に選ばれる企業を目指しましょう。

「コト」を作り出すには時間がかかります。そのために一番大切なのは会社全体で「自社の長所」を考え続ける事です。

## 事務所からのお知らせ

会社の健康診断として経営分析を行っていますので担当者にお尋ね下さい。また、お知り合いの経営者でお悩みの方がおられましたらお気軽にご相談ください。

今月の経営数値

：社員の子供の年齢（社員一人一人に関心がありますか？）



## 今月のことば

最初のひらめきが良くなければ、いくら努力してもダメだ。  
ただ努力だけという人は、エネルギーを無駄にしているにすぎない。

トーマス・エジソン

編集後記:

昨年、手稲で昼食に最適なお店が相次いで閉店しました。ひとつは、割烹を売りにしたお店で、上品で美味しい手の込んだ和食が1000円以下とリーズナブルな料金で食べられました。一方、味はともかく安い事で有名な幸〇〇という全国チェーンのラーメン店さんも重宝していましたがここも閉店しました。

両方に共通するのは「リーズナブル」な価格設定と言う事でしょう。これらのお店の閉店の理由は定かではありませんが「安売り」勝負が体力を消耗させたことは間違いありません。採算割れでは事業を継続できませんので「適正な価格」で販売する事は大切です。お客様が喜んで払って下さり、従業員の待遇を守り、事業を長く継続できる価格が適正価格です。(寿)

当事務所のお客様の最近の黒字決算割合（TKCが証明するデータを使用しています）

最近1年間：93.8%

（国税局の発表によると法人の黒字割合は33.6%（26年4月～27年3月）です）