

ニュースから考える

税理士の佐藤です。

味覚の季節「フルーツの秋」がやって来ました。私事ですが、生まれも育ちも仁木町。その後、10数年間、余市町に住み、赤井川村など近郊も含め、ブドウ、リンゴ、ナシ、メロン、イチゴ等々・旬の果物を食べ続けました。



振り返ると・高校もブドウ畑に囲まれ、放課後の部活でつまみ食いをした生徒が部活指導の先生に説教されるという若き

日の光景が目には浮かびます（私ではありません・・）。

最近、話題の「シャインマスカット」を食べました。正直、他のブドウと比べて高校野球とプロ野球ぐらいの実力差を感じます。

とは言え・高校野球には高校野球の魅力が、プロ野球にはプロ野球の魅力があります。農家さんが一生懸命作ってくれた果物(作物)を新鮮なうちに食べられる事に感謝です！

1分でわかる業務カイゼン

違うレベルの世界を知る

コロナ禍での明るいニュースと言えば、勿論、大リーグエンジェルスの大谷翔平選手の活躍です。説明するまでもなく、エース級の投手でホームラン王級の打者、かつ盗塁の名手です。



先駆者としては、エース級の野茂投手、ホームランを量産した松井選手、守備と安打と足で観客を魅了したイチロー選手の活躍があります。

大谷選手は野茂選手、松井選手、イチロー選手の活躍で日本人であっても大リー

グで成功できる事を知っているからこそ、現在の成績を残せているとも言えます。

高校野球よりもプロ野球、プロ野球よりも大リーグに実力を持った選手が集まっています。しかし、甲子園でのお山の大将がプロ野球で活躍できない例は沢山あります。どのレベルで満足するかは、能力、器量、性格等々で限度があるので人それぞれですが・上のクラスで成功できる人とできない人には明らかに違いがあります。

気持ちだけで大谷選手のような活躍が出来ないのが現実だと思いますが・仕事をそつなくこなす上司や先輩に近づきたいとの思いは誰にでも出来ます。

自分より実力のある人がいる事を認め、自分自身もその人を超えるような人間を目指すという気持ちは大切です。

買う人を理解する

先ほどのブドウの話ですが・・・決して「シャインマスカット」が良く、「ナイアガラ（仁木の代表的な銘柄）」が劣ると言う事ではありません。つまり、日常、ご褒美、贈答と農家の皆さんはそれぞれの場面に適した果物を提供してくれているのです。



百貨店には百貨店の、スーパーにはスーパーの、八百屋さんには八百さんのそれぞれの客層に合わせ商品を準備しているのです。ミスマッチでは売上は伸びません。

自社より良いものがある事を知ったうえで自分の実力の範囲内でお客様に喜んでもらえる方法を考えるの事なのです。

良くないもの（低品質）を売る？

自分自身が啓蒙している関係でふるさと納税を良く利用します。多くの場合、地場の特産品のPRをこめた「良質」な返礼品が多いようです。先ほどのシャインマスカットもふるさと納税の返礼品です。

しかし、ふるさと納税の返礼品にも「訳あり商品」いわゆる規格外のものがあり、

実際頼んでみたものの・・・見た目も味もイマイチなものでした。

とは言え・・・訳ありを承知で申し込んだのは自分自身なので良い勉強となりました。皆さんも「訳あり」にはお気をつけください。特産品を無駄にしたくないと思いがあるのでしょうが・・・貰った人が喜ぶか、その地域イメージアップに繋がるのかどうかについては疑問を感じます。



いずれにしても、良くないものを売るといふ商法は良い結果を招きません。

得意な領域で戦う

誤解のないよう繰り返しますが・・・高いものが良く、安いものが良くないという事ではありません。最上クラスで戦うことも戦略、中間レベル等自分の得意な領域で戦う事は経営戦略の第一歩です。

会社経営の目的は経営基盤の安定（自己資本の充実）と社員満足度のアップです。経営者自身が選んだ戦場で持続可能な会社を目指しましょう。戦費、戦力が不足する状態で戦い続けるのが中小企業です。無いものだらけを理解し最大の効率が発揮できる戦略を考えましょう！

今月のことば

**石の上にも三年という。しかし、三年を一年で習得する
努力を怠ってはならない。**

（松下幸之助）

編集後記:

ワクチン接種が進んだこともあり、コロナ感染がひと段落して来ました。とは言え・・・観光業、飲食業等を中心に 2 年間の空白が出来たのは間違いないでしょうが・・・我が国の場合、歴史上逆境後のチャンスをつかんだ企業が大成長しています。つまり、今がチャンスです（寿）。