

税理士のひとりごと

税理士の佐藤です。

厳しかった冬も終わり待ちに待った春がやってまいりました。「新」が付くフレッシュな人材が入社した会社もあるでしょう・・・家電店やショッピングモールも大盛況で、とにかく財布のひもが緩む季節でもあります。



またまた・・・タイトルに惹かれ一冊の本を購入しました。『お金持ちに成り上がった人の「非常識」な習慣 年収1億円を稼ぐ人、年収300万で終わる人(午堂登紀雄著)』で、著者は会計士のライセンスを持つコンサルタントです。

著者は『33歳で資産3億をつかった私の方法』という本を出版するほどお金の扱い方が上手な方です。

春という事で軽い気持ちで頭の体操を試してみたいと思います。

「凡人」と「成り上がり」

冒頭に前提となる人物の「定義」が書いてあります。年収300万円の人を「凡人」、年収1億円の人を「成り上がり」と呼ぶ大胆な区別です。今後、悪意はありませんがこの定義でお話を進めさせていただきますのでご了承下さい。

「凡人」は、今の生活には困ってはいないが、それほど余裕がないごく普通人、ずばり私たちです。

一方、「成り上がり」は、高度な問題解決や付加価値を創造できる事業家やクリエイターで中にはスーパーサラリーマンもいます。従来からある「富裕層」とは違い、ひたすら上



を目指し、がむしゃらに突き進むタイプです。経営者だと創業者タイプでしょうか・・・

著者は「富裕層」はすでにお金も人材も揃っており、その余裕から発言もきれいごとになりやすりと手厳しく評価しています。という事で・・・「成り上がり」の思考はいかなるものか・・・

「資金は銀行ではなくビジネスに・・・」

ネットアンケート(2009年マイナビ)によると「100万円があったら何に使いますか?」というものがありました。皆さんがすぐ頭に浮かぶように「貯金、旅行、服・バックを買う」が上位だったようです。ずばり・・・凡人(普通)の意見です。これは決して批判されるべきものではありません。

一方、成り上がりはお金は貯めて寝かせるものではなく、回転させてもっと稼がせ

るものと考え、さらなる投資(ビジネス・自己啓発)に回し複利で運用します。ま・・投資は100%成功する事はなく失敗する事もありますがその発想は勉強になります。

「効率」ではなく「効果」を求める

社内での打ち合わせの際、凡人は「その方法は、効率的ではない」と発言し、成り上がりは「その方法は、効果的ではない」と考えるようです。



「効率」と「効果」、たった一字の違いですが、基になる考え方が全然違います。多くの経営者が自覚しているように、ビジネスでは「結果」が全てです。最大限の

「結果」を求めるために行動する事が成り上がりにとっては効率的(時間が掛かって)と考えます。

勿論、効率的な仕事の準備やルールも必要ですが、効果を求める事により画期的な方法が生み出される事もあるでしょう。結果を出すために最善を尽くす姿勢は大切です。

「商品」ではなく「問題解決」を売る

凡人は、顧客志向なのは態度だけで、思考は自己中心なので自分の売りたい商品を相手に押し付けます。その結果、顧客との関係は一度限りになりがちです。

成り上がりは、相手が抱えている問題を聞き出し、その悩みの解決には自社の商品が役立つというロジックを作り出します。つまり、商品を売るのではなく、問題解決という「夢」を売るので



す。当然、相手も悩みが解決されると信頼関係も高まり、彼とは長く付き合いたいと考えます。つまり、何度も同じ人と商売が出来るのです(複利効果)。

また、凡人は売れないのを他人(商品、会社、社会)のせいにするという否定的な思考、成り上がりは他人(商品、会社、社会)は変えられないから自分が変われば良いと肯定的に考えます。

紙面の都合上、企業経営に役立つ部分のみピックアップしました。年収1億円を目指す事が果たして目標となるかどうかは置いといて・・自分自身がステップアップするためのヒントがこの本にあったような気がします。

「平凡」な日常が、「意味のある一日」になるよう今月も日々頑張りましょう。

今月のことば

一方はこれで十分だと考えるが、もう一方はまだ足りないかもしれないと考える。そうしたいわば紙一枚の差が、大きな成果の違いを生む。(松下 幸之助)

編集後記:

コロナ、ウクライナ問題により物価が高騰中です。賃上げがなければ社員の暴動が起こりそうな予感です。冗談はさておいて・・賃上げするためには財源(利益)が必要です。今月紹介した発想の転換で「付加価値」が高い商売の方法について考える必要があるのは間違いありません(寿)。