



今月のトピックス

1. 社長室から、こんど~です
2. 経営まめ知識「B/S・P/Lの読みかた考えかた」
3. お勧め本ご紹介
4. お客様ご紹介キャンペーン実施中!



(C) Kimuratekkousho Ltd.

社長室から、こんど~です



新緑の5月があつという間に終わり、いよいよ今年前半の最後の月である6月に入りました。今年の梅雨の時期、雨はどうかなあ~と思いながら、毎日数字とお客様を追いかけ四苦八苦しています。

今月はチームについて(稼げるチーム)について勉強しましたので、ご報告致します。我が大成グループには、大きく分けると「土業チーム」「現場チーム」の2つがあります。その中で、いつも数字を追いかけて、てんやわんやしているのが「現場チーム」です。現場チームとは、元田社長率いる「エスト保険チーム」・松田社長率いる「船井財産チーム」・堤リーダー率いる「財務支援チーム」・大山リーダー率いる「大山チーム」・柏原リーダー率いる「八代財務コンシェルジュ」・吉田統括室長率いる「統括室自画自賛チーム」の6チームです。それぞれチームに職種の違いやリーダーの個性が出ていて、とても楽しそうにやっています。ですが各リーダーは楽しいばかりではなく、日々自分の役割やメンバーとの人間関係など色々と悩みがあるようです。チームのことはお給料から方針まで、全てリーダーに権限があります。とても大変なことです、そうすることによりリーダーも日々成長しています。



その大変な日々の中で、チームが稼ぐ為は何をすれば良いのか？

もともと会計事務所は、他のサービス業に比べ営業活動を行うという意識は薄いようです。その中で現場のメンバーがいかに営業活動を行い、当社のお客様になって頂こうと意識して日々行動するか、行動させるかをリーダーは考えなければなりません。

まだ今のところ各チームメンバーの総人数が7名を越えるチームは、エスト保険チームだけです。少人数なのでプレイングマネージャーでいいのですが、今後はチームメンバーを増やし、専門マネージャーにしていきたいと考えています。専門マネージャーとプレイングマネージャーでは、はるかに専門マネージャーの方が難しいです。なぜなら専門マネージャーは人を動かさなくてはならないからです。【自分がするのは簡単、人にやらせるのは難しい】そこでメンバーをやる気にさせる・盛り上げさせる為に、部下の性格に合わせたコミュニケーションを取る必要があります。人間には以下のような4つのタイプがあるそうです。

陽気なプロモータータイプ

- 注目される事が好き、話の中心になる、新しいことにチャレンジする -
このタイプを動かすには理屈よりも夢を語る

冷静なアナライザータイプ

- 行動の前に情報を集め分析する、自分が理解して納得したことしか行動に移さない -
このタイプは結論を急がせず相手の考えがまとまるまでじっと待つ

コントローラータイプ

- 人から「ああしろ」「こうしろ」と言われるのが大嫌い、リスクを恐れない、質問されることを嫌う -
このタイプは教えて欲しい、聞かせて欲しいというスタンスで行く

サポータータイプ

- 人を援助することを好む、人間関係を重んじ合意を取りながら仕事を進める -
このタイプは、好きにやれと丸投げ的な仕事の与え方は好ましくない



メンバーの性格を知り、どのように動かし成果を出して行けばいいのか？リーダー(マネージャー)は勉強しておくべきです。ですが、決して全て人間がこのタイプにピッタリ当てはまるだけとは限りません。二つが混じっている人もいるでしょうから、ポイントを抑えてそして相手を変えようとせず、自分が変わり相手に合わせて指示判断をしていくことが必要です。それが自然に身につくようになるといいですね。

その上チームプレイで稼ぐためには『リーダーは真のリーダーでなければならない』(メンバー全員の尊敬を集める存在)次に『どんな小さなチームでも絶対に右腕が必要』(リーダーの意見を別の

切り口でメンバーに伝えてくれる)そして『営業マネジメントシステム』(営業管理帳票・営業会議のような具体的要素にリーダーのリーダーシップが加わってシステムとして機能する)そして『メンバーの個人プレイをチームプレイへと導いていく』**チームプレイは(チームで勝つ力)**仲良しクラブとは違います。最低限チームとしての規律が必要です。結果**チームは99.9%リーダーで決まる**ということです。いかがでしょうか?弊社はこのチームプレイを目指しています。もっと興味のある方は「営業マネージャーの教科書」片山和也著をお読み下さい。とても勉強になります。ありがとうございました。

(株)大成経営開発社長 近藤 記)

経営まめ知識「B/S・P/Lの読みかた考えかた」

いま東京事務所です。もうすぐ午前零時の時間です。1日1ヶ月1年がアッ!!という間に過ぎそうです。もう一年の中間点です。今年の年始に立てた目標は、達成できそうな状態です。この勢いで今年を乗り切りたいものです。



今月は私たちにとり、また経営者の皆さまにとりまして、古くて新しい話を世間話としてやりたいと思います。それは**貸借対照表(B/S)**と**損益計算書(P/L)**についてです。

専門的で堅苦しい話はなかなか伝わりにくいのですが、一般的に説明されている内容は以下の通りです。損益計算書とは、事業活動の一定期間の損益原因を明らかにする計算書。また貸借対照表とは、損益活動の結果として一時点の財政状態を表す明細書。このような内容が一般的な説明でしょうか。簡単に言うと損益計算書とは、事業所の赤字黒字の計算書。貸借対照表とは、その結果としての財産明細と考えれば簡単です。本のタイトルではありませんが、**原因と結果の法則**です。赤字黒字と財産明細には、また確実に色々な法則が働いているのも事実です。

みなさんは若い時から努力をすれば成功するとか、利益を出すことが出来るという教育を受けてきたと思います。現実には努力は当たり前で、その他の色々な法則が働いていることに私は気付きました。その事についてすこし触れてみたいと思います。



私はこの業界に入り6月1日で27年目になりました。たぶん1,000件超の顧問先のお世話と、300件ぐらいの法人設立など今現在を含めて携ってきたと思います。あらゆる業種のいろんな年齢層の方で日本全国の相談を受けてきたつもりです。そこで考えるようになったのは、**損益計算書は、社長の性格や人格を現すもの**ではないかと。また**貸借対照表は、社長の顔**ではないかと。

何故かという損益計算書は、社長の考え方つまりお金の使い方・人の使い方・時間の使い方・情報の使い方・気の使い方などで赤字黒字が決まります。したがって、考え方や勉強することにより赤字にも黒字にもなります。1日1日・1ヶ月1ヶ月・1年ごとなどで常に赤字黒字は変化しています。その気になりさえすれば1日で変化します。したがって社長の性格や人格、また考え次第ではないかと思うのです。

それに対して貸借対照表は、損益計算書と違い毎日毎月毎年の結果として繰り越されていきますのでなかなか急激には変化しません。つまり赤字決算が続けば預金を中心とした財産がなくなり、逆に借入金などの負債が増えます。また黒字決算が続けば預金を中心とした財産が増え、借入金などの負債が少なくなります。つまり会社の顔である貸借対照表という財産明細が非常によくなります。つまり社長の顔が良くなるという訳です。



社長の考え方(損益計算書)を良くしていく事により、社長自身の顔(貸借対照表)が良くなっていくという事です。色々な相談を受けていく時に、私は確信としてこの事を思うようになりました。いろいろな人に出会い勉強させて頂きながら、自分自身が成長と同時に変化と進化していくことが経営者の使命だと考えています。

世の中は不景気だと言われますが、顧問先のみなさまと共にいい男いい女の顔を目指したいものです。また、お逢いできることを楽しみにしています。

来月は、いま一番相談が多い資金繰りについて話をしてみたいと思います。つまりキャッシュフロー経営についてです。ご期待ください。

(東京事務所にて
大成経営コンサルティンググループ 会長 石本 記)

お勧め本のご紹介



書名：なぜあの部門は「残業なし」で「好成绩」なのか?
6時に帰るチーム術

著者：小室 淑恵

景気が厳しい中、雇用を確保しつつ、いかに社員のモチベーションをキープしていったらいいのか。頭を悩ませている経営者も多いことでしょう。本書では、ワークライフバランスが重要だと説いています。徹底した効率化により、定時で帰ること。それにより、ライフ（生活）が充実していくことが、ひいては仕事の充実にも繋がっていくという考え方で

残業ありきではなく、いかにしたら残業せずに済むか、業務一つ一つの見直しが必要でしょう。本書では、それを25のステップとして書いてあります。一つずつは大したことないようにも思えます。しかし、ちょっとしたことの積み重ね、さらに徹底して行うことで、合計すると1時間業務時間が短縮出来ていたりするのです。



仕事はチームで補い合って出来るもの。しかし、プライベートの時間は自分に取って替わる人はいません。バランスを上手に取りながら、仕事も頑張っていきたいものですね。

お客様ご紹介感謝キャンペーン実施中！！

いつもお客様より、新規のお客様をご紹介いただくことに感謝の気持ちを込めまして、期間限定ではありますが「ご紹介感謝キャンペーン」を行っております。

対象期間：平成21年6月1日～平成21年11月30日迄
特典：ご紹介頂いた方全員にQUOカード(500円)進呈
その他豪華賞品をどーんとプレゼントをご用意しております。

この機会に是非、新しいお客様をご紹介ください！詳しくは折込チラシをご覧ください。当社の入り口にも手作り特大ポスターを貼っております！ご来店の際には是非ご覧くださいませ。

お問い合わせはこちら  **0120-56-5963**  info@taiseikeiei.co.jp



編集後記

今回、お客様の店舗オープンチラシを同封させていただきました。うーん、美味しそうデス。お客様の広告チラシ等ございましたら、月1回発行のたいせい通信発送先に同封いたしますヨ。弊社担当者か統括室まで、お気軽にお問合せくださいませ。

発行元 (株)大成経営開発 熊本市田井島 1-3-50 TEL:096-377-1101 <http://www.taiseikeiei.co.jp>