



## Contents

- ◇ 会長室から、こんど～です
- ◇ 経営まめ知識：『ドリルを売るには穴を売れ』
- ◇ いまさら聞けない相続税の仕組みシリーズ

# 11

## 2018 Vol.180

たいせい通信のメール配信をいたします。

ご希望される方は、下記のメールアドレスに、件名を【たいせい通信メール配信希望】とし、お名前、会社名、電話番号を明記の上、送信ください。

[info@taiseikeiei.co.jp](mailto:info@taiseikeiei.co.jp)



大成経営コンサルティンググループは、財務会計総合コンサルタント業として、  
企業経営に関するあらゆるご相談にワンストップで対応しております。

- ◆(株)大成経営開発・・・財務会計総合コンサルティング <http://www.taiseikeiei.co.jp>
- ◆(株)大成財産コンサルタンツ・・・相続相談・終活相談・資金調達運用  
会社売買・生命保険損害保険 <http://www.fzc-souzoku.com>  
(九州相続センター) 不動産・営業支援代理店業
- ◆(株)アップワード エスト保険・・・生命保険、損害保険 <http://www14.ocn.ne.jp/~esthoken>
- ◆(株)大成アフェクション・・・居宅介護支援、通所介護事業
- ◆(株)大成グローバルトレーディング・・・商社、貿易業務 <http://www.taisei-gt.co.jp>

### ■大成経営総合事務所

清永税理士事務所・飛石税理士事務所・徳留税理士事務所・浦野税理士事務所・高木社会保険労務士事務所・竹馬社会保険労務士事務所・社会保険労務士あきおか事務所・おかもと社会保険労務士事務所・いしはら社会保険労務士事務所・的場土地家屋調査士事務所・行政書士法人エド・ヴォン

(株)大成経営開発 統括室発行 Tel : 096-377-1101 Fax : 096-377-1114

## 会長室から、こんど~です

あっという間に11月、今年もあと2ヶ月です。

年の初めに決めた目標達成は、できましたか？ できそうですか？

私が今年目標にしたことは、健康管理（ダイエット）でした。とても難しかったのですが、健康診断では、体重が少しですが減っていました。持病のリウマチも安定しておりました。来年も体重を減らし、いい結果が出るように頑張ります。なんせ、お金かけて太っているからなかなか痩せません（笑）

私は、何をやっても結果が出ないとだめだと思っています。やることに意義があるともいわれていますが、**結果を勝ち取ることは、次のことをやるときの自分のモチベーションにもつながります。**

頭で考えてやろうと思うことと、実際にできることは違う時があります。

**そもそも結果を出すためにやるつもりがあるか？行動を起こすつもりがあるか？が大事です。**

やろうと思っても行動を起こさなければ結果は出ません。

「いろいろな人に今やりたいことは何ですか？」と質問すると、

多分「新しいビジネスを始めたい」とか、「売り上げを伸ばしたい」とか、いろいろな答えが返ってきます。たくさんのバラバラな答え（やりたいこと）はそれだけあいまいな言葉です。

このあいまいな言葉が行動もあいまいにして、やりたいことを実現できる人とできない人の差につながります。

この差が、**行動を起こすか起こさないか**です。

やりたいことをやりきれない人は、やりきるための準備、実現するための情報収集やスキルを準備していないすなわち、最初からやる気がない、行動を起こしていない、ということです。

それに気づかず心の中にやりたいことをたくさん抱えているのは、心の重荷になっているかもしれません。

最近読んだ本に、「**来年・来月・来週のことは、今気にしないでいい。すっかり忘れていい。**」

「**今週行動を起こすつもりがあるのはどれ？**」が大切、「**やることカタログを作れ！**」と書かれていました。

なるほど、、、。簡単なようで簡単ではないがやればできる。自分が得たい結果を目指し行動するのみですね。

こんな感じで、すぐに行動に移せないことはやりたいことや目標にはせずに、まずやれることや行動できることからやるようにする。まずは来年に向けて考えてみてはいかがでしょうか？

今年は風疹やインフルエンザが流行し始めていますので、予防接種をお勧めします。

ありがとうございます。



(株)大成経営開発会長 近藤記

## 経営まめ知識：『ドリルを売るには穴を売れ』

2018年11月号 はじめまして！！石本泰大です！

皆様こんにちは！

今月より「毘沙門天」石本義弘の後を引き継ぎまして担当させていただきます石本泰大です！

早速ですが、最近部屋の掃除をする機会がありましたので本棚の整理をしてふと手に取った一冊の本があります。10年程前に社会人になってすぐの頃に読んだ本ですが久々に読み直してみました。その内容をぜひ皆様とシェアさせて頂きたいと思います！

本のタイトルは「**ドリルを売るには穴を売れ**」です！！

有名な本ですので皆様の中にも一読された方もおられるかもしれません。  
ジャンルはマーケティングですがマーケティングと関係のない人、興味のない人にも為になること満載です！

### ◆商品売りたければ「顧客にとっての価値」を売り、その対価として「顧客からお金をいただく」こと！！

自分が扱っている商品を何故、顧客が必要としているのか？その何故にフォーカスして商品を扱えば、違った視界が開けてくるのでないでしょうか！

**顧客はドリルを買いに来店してのりでなく、穴を掘るためにドリルを買いに来ているのです！！**

### ◆「競合より高い価値」を顧客に提供すること、つまり「提供する価値の競合との差」が差別化！！

中小企業はよく、安売りするなどと言われます。大手に比べ、生産能力や効率性、原価が違う為に同じ売価もしくは、多少安い売価を設定しても原価が全然違うために残る利益が違うことが主な要因だと思われれますが・・・

そこで、**安い売価を設定するのであれば、自社にしかない「価値」=ベネフィットを提供し差別化する！**  
これがやがてブランド化し高価格設定しても売れるようになるのではないのでしょうか！！

また、顧客は、あくまでも「**価値の対価**」として、価格の高い安いを判断するそうです！！

当たりまえのような内容が書かれているのですが、10年前に読んだ時には無かった衝撃を受けました！！皆様も興味を抱かれた方はぜひ一読をお薦めします！具体的な戦略・戦術等も記載してあります！

まだまだ成長中と実感する石本泰大でした！！！！

次月以降もよろしくお願いたします！



会議長ブログ：自由人石本の毘沙門天世界放浪記  
毎日更新しています！是非読んでください！  
<http://www.taisei-gt.co.jp/blog/>

## 💡 いまさら聞けない相続税の仕組シリーズ

### 「成長タイプと計画書」

起業後や事業承継後  
自社の成長をどのように考えていますか？

- ①上場や会社売却を目指す高成長タイプ。
- ②徐々に売上や雇用を増やす安定成長タイプ。
- ③創業時や承継時の売上や雇用を変化させず、事業の継続を目指す持続維持タイプ。

以上のような3種類の成長タイプの場合、①の高成長を目指すタイプは少なく、②や③のじっくり腰を据えてタイプを目指す経営者が多い気がします。

何が正解？はありませんし、経営環境や経営者の年齢によっても目指すタイプは違うと思います。

しかし、成長タイプの違いで会社の戦略は変わってきます。  
3年後、5年後、10年後、20年後の売上や雇用のイメージはありますか？  
売上が3千万、5千万、1億、5億になっていく場合のイメージはありますか？

①の高成長タイプが少ないと言いましたが、私の周りの高成長タイプの経営者は、売上や雇用の計画、その時間軸の明確なイメージを持ち、事業計画書をしっかりと作成し、変化にもしなやかに対応しています。

計画書を作成するご依頼を頂く機会があります。  
最初は「銀行から言われて。」からが多く理由でご依頼頂きますが、社長と一緒に売上や人件費などを数値に落とし込む等の作成する過程で、社長の夢が広がり「あれもしたい、これもしたい」と願望を持たれる方もいらっしゃいます。先の会社のあるべき(計画)イメージを持つ事で、

- ・今期は何を達成する年であるのか？
- ・今、やるべき事は何なのか？


達成する為の戦術までが明確になる事が一緒に作成していて良かったと感じる所です。  
そう考えると、自社の成長イメージを計画にする。とはごく自然な事であると思います。

9月号でお話した「資金繰り表」と同じく、決算書等と違い、「計画書」というのは税理士や会計事務所から出てくる帳票ではありません。

成長イメージから、行動計画や数値計画を経営者自ら策定してみても如何でしょうか。



 岡村 泰

 **編集後記：**11月になると、紅葉が進みすっかり秋景色になってきました。自宅近くの道路沿いに植えられたイチョウ並木がすっかり山吹色になっているのを見ると、秋を身近に感じますね。これから徐々に寒くなってきますので、皆様ご自愛ください。