

2019年 7月号

# SMC

第83号

 **SMC税理士法人**  
Sekine Management Consulting

あなたの企業の繁栄と共に！・・・それが願いです。

〒359-1123

埼玉県所沢市日吉町18番26号 所沢FSビル5F

Tel 04-2924-7775 Fax 04-2924-7744

Email : admin@smcjapan.co.jp

URL : <http://www.smcjapan.co.jp/>



2019.07 Vol.83

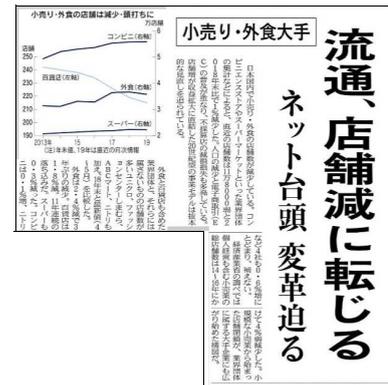
## 売上をどんどん伸ばす社長と、生産性を確実に上げる社長と どっちが偉いか？

～令和の時代の社長の舵取り～

理事長 関根 威



先月6月12日の新聞によると、令和の時代に入り、日本国内のコンビニやスーパーの店舗数が減少、とうとう頭打ちとなりました。外食の店舗数も昨年比で2.4%減少し、**店舗数増(売上拡大)が収益拡大に直結する「出店 = 成長」という平成のビジネスモデルがとうとう終焉を迎えた**ことを意味します。(弊社の隣のイオン(旧ダイエー)も再来月9月で残念ながら閉店です)



平成の時代の初期は、おおよそ供給を上回る需要【需要 > 供給】がありました。平成の中盤は【需要 = 供給】、令和は本格的に供給過多【需要 < 供給】に突入します。供給側から見た場合、令和の時代は「飽和状態」ですから、ここで売り上げをどんどん伸ばそうとすれば、値下げ合戦を繰り広げることになります。

一方で、どこの会社も「人手不足」に悩んでいます、意外にも人手が十分に揃うと、実は会社に思ったような利益が残らないというジレンマがあります。今大手を中心に最高益だったりするわけですが、思ったように人の採用ができないため、人件費が抑えられ、結果として最高益になったという考え方もあながち間違いではないように思います。

最近の企業の戦略傾向を見てみると、

- 某大手ハウスメーカーでは、4戸アパート(建築費5,000万以下)は受注禁止(昨年から)
- 某大手信託銀行は、相続財産1億円以下は受けない
- 中小製造業は、金額・納期が合わない仕事はお断り
- 昨年の地銀は、融資を伸ばした銀行が減益、融資を伸ばさなかった銀行が増益
- 大阪のとある税理士法人は、年商3億円以下の会社は顧問しない

いずれも、**売上マックスから生産性を最重視した戦略思考に舵を切り始めています。**

新聞紙上などでは業界ごとに採用活動が過熱していますが、あるヘッドハンティング会社の社長さんからお聞きした話では、「こんなに人件費が高い(採用に係る求人費用も含めて)ときには、人の採用はしない」というのが、ものの分かった人の考えだそうです。それならば、今いる人間で質の高い仕事(付加価値の高い仕事)に絞って、生産性を上げる方がよいという結論が上記の戦略となって表れているのです。

タイトルの「売上をどんどん伸ばす社長と生産性を確実に上げる社長とどっちが偉いか？」は、これからの令和の時代は、「生産性を確実に上げる社長」に軍配が上がるように思います。



## 01. 株式会社 大門造園 様

### 第36回全国都市緑化信州フェア 金賞受賞



松本市信州スカイパークを中心に開催され、53日間で70万人以上が来場した全国都市緑化信州フェア。庭園コンテスト出展作品59の中から、株式会社大門造園様が設計・作庭した「旧軽LODGEへの誘い」が金賞並びに（一社）ランドスケープコンサルタンツ協会会長賞を受賞されました。5月23日の全国都市地緑化祭では、眞子内親王が臨席する中、表彰式が執り行われました。全社員で出展に携わった情熱が第三者の心を動かしたのだと思います。誠におめでとうございます。



社員の方の笑顔が印象的です。



## 02. 株式会社 北斗ハウジング 様

### 創立25周年記念式典

株式会社北斗ハウジング様が創立25周年を迎えられ、ベルヴィ・ザ・グランにて記念式典が開催されました。記念式典には約100名の方が参加され、盛大な式典となりました。

その後の懇親会では、株式会社北斗ハウジング様の会計参与に就任させていただいております弊社代表社員の関根威もご挨拶をさせていただきました。

株式会社北斗ハウジング様の益々の発展をお祈り申し上げます。



代表取締役 上田 福三 様



取締役 上田 真一 様



# トピックス&インフォメ - ション



## 03. 東京エグゼクティブ・サーチ 株式会社 様

### 祝 事務所移転 おめでとうございます！

6月10日、東京エグゼクティブ・サーチ株式会社様が事業拡大のため、麹町から飯田橋へ事務所を移転されました。

実は日本におけるヘッドハンティングの先駆者であり、名だたる大企業からの依頼も多く、顧客からの信頼度は業界 1です。

人材紹介のご依頼は是非、東京エグゼクティブ・サーチ株式会社様へ。



## 未来社長塾 ご報告

平成31年4月23日(火)「未来社長塾～儲かる会社が必ずやっていること～」を開催しました。講師は関根威が務めました。仕事への熱意がわずか6%の日本。社員の意欲を高めるのは一苦労です。社員の目標達成意欲と生産性意識をどのように醸成するのか、儲かる会社はどのような取り組みを行っているか、熱く話をさせていただきました。



講師：関根威

～セミナー概要～

- 売上脳から生産性脳へ
- 社員教育は「心・技・勤」
- 心：フィロソフィー・経営計画書の浸透
- 技：顧客とのコミュニケーションを磨く、顧客目線の養成
- 勤：常に目標を意識したコックピット会議、数字で話す習慣



セミナー後は懇親会を行いました。働き方改革への対応、社員の意欲を高める取り組みや現状について意見交換をし、大変活気づいた懇親会となりました。

## 相続個別相談会 ご報告

7月1日と3日にSMC税理士法人にて「相続個別相談会」を開催いたしました。

2日間で計6名の方にご参加いただき、相続税の試算や遺産分割のご相談、生前贈与のご相談など多くのご質問がありました。ネット社会となり、誰もがすぐに多くの情報を収集できる時代だからでしょうか。参加者の方のご質問やご相談内容をお伺いすると良く調べているなという印象を持ちました。多様化するニーズに対して応えられるように今後も精進して参りたいと思います。

次回の相続イベントは「やさしい相続セミナー」です

令和元年7月24日(水)

10:00～11:30

SMC税理士法人 セミナールーム

## 3分間スピーチ月間MVP

内容はHPに【スタッフのおすすめ】として掲載されています。気になる方は是非ご覧下さい！



4月のMVP賞・・・土肥 宏行

『良いものは高く当然』



5月のMVP賞・・・竹内 純子

『イノベーションは誰でも起こせる』



6月のMVP賞・・・土肥 宏行

『与えずぎず、与えなさずぎず』



6月のMVP賞・・・堺 友樹

『数学は役に立たない？』

## 編集後記

先日、実家の庭の雑草を処理して、芝を短く整えました。それから2週間後には数センチも芝が伸び、雑草も沢山出てきていました。

気がつくと2019年も折り返し地点を通過し、SMC税理士法人は目標に向けて猛チャージを仕掛け、来期の目標設定をする段階に入りました。「もう半分終わったのか。」この言葉を毎年のように言ってしまう。この夏は、夏バテには気を付けて、雑草のような成長スピードで突き進みたいと思います。 中澤



## Next

次号(84号)は令和元年10月10日発行予定です！

編集・発行 SMC税理士法人

埼玉県所沢市日吉町18番26号 所沢FSビル5F

Tel : 04-2924-7775 Fax : 04-2924-7744

http://www.smcjapan.co.jp/