

年4回発行

# SMC

夏 7月

2023

第98号

発行 SMC税理士法人  
埼玉県所沢市日吉町18-26  
所沢FSビル5F  
TEL 04-2924-7775

あなたの企業の繁栄と共に！・・・それが願いです。



## 今号のトピックス

### ○ Imagine

「あの会社がうちより儲かっている秘密は何か！【その1】  
～パフォーマンスは成功の決定要因ではない～」

### ○ お客様ニュース

山の上広告 様  
バリバス 様

### ○ SMCニュース

新・SMC懇話会のご報告  
書籍のご紹介「人事労務「攻め」と「守り」の勘所」

相続の情報なら！  
所沢遺産相続サポートセンター  
ホームページ



Facebook「SMC税理士法人」





## あの会社がうちより儲かっている秘密は何か！【その1】

～パフォーマンスは成功の決定要因ではない～

「あの会社は、なんであんなに儲かっているんですか？」

「あの会社は、何がそんなにすごいんですか？」

こんな質問をしたり、されたりすることがあります。

「あの会社の商品は、圧倒的に違うからね」という答えを期待して質問するわけですが、そんな明確な答えが返ってきたことは今まで一度もありません。

質問された場合もそうですが、確かにうちの顧問先のあの会社のブランド力はすごいけど、「パッケージが違うだけで、商品の中身はほかのメーカーと全く一緒！」と社長さんがいつも言っているのを思い出します(笑)。

みなさんの業界で、うちより圧倒的に儲かっていそうな同業者を思い浮かべた場合、商品や技術サービスに圧倒的な違いはありますか？

以前、私の業界で日本一と称される税理士法人の代表とお話ししたことがありますが、仕事に対する考え方、やっている内容諸々、悔しさを半分としても、そんなに大きな差はなかったように思います。

**商品やサービスに圧倒的な違いはないのに、なぜ結果は大きく違うのか？**

**なぜ、顧客はあの会社を選ぶのか？**

そんな悶々とした疑問に答えてくれたのが、ある顧問先の経営者から教えてもらった【ネットワーク科学が解明した成功者の法則 アルバート＝ラズロ・バラバシ著】でした。

まず、私たちが取り扱う**商品や製品の品質、納期、サービスの質をパフォーマンスと呼ぶ**ことにします。パフォーマンスの中には「納期」のように、明日届くとか明後日届くというように明確に測定できるものと、商品の品質やサービスの質のように、客観的には測定することができず、人間の主観に委ねられるものがあります。

結論からいうと、まずパフォーマンスが測定できる分野では、パフォーマンスと成功の度合いは完全に一致します。納期が顧客にとって命というビジネスモデルでは、納期の度合いで成功の度合いが決まります。たとえば、100メートル走の選手が成功しようと思うなら、ウサイン・ボルトの世界記録**9.58**秒を破るべくパフォーマンスを上げる以外に手はありません。ゴルフでもテニスでも、勝ち負けが測定できる分野は、やはり技術を磨いてパフォーマンスを上げる以外に成功への道はない。だから、**9.69**秒の世界記録2位のタイソン・ゲイが、ウサイン・ボルトより著名になることはありません。

では、私たちが提供するようなパフォーマンスが客観的に測定できない商品やサービスはいったい何によって成功が決定づけられるのか？ 一見すると同じレベルの商品やサービスを提供していても、行列ができるお店とそうでないお店が存在するのはなぜだろう。

実はパフォーマンスが上限に近づくにつれ、**パフォーマンスは成功の決定要因ではなくなる**ようです。

答えは、次号に続きます！

青梅

## 山の上広告様 御岳山応援プロジェクト開始！



御岳山

東京都青梅市の緑豊かなスポット御岳山。その山頂で「山の上レモネード」を運営している山の上広告様が新しいプロジェクトをスタートしました。

「ただの山、じゃない。御岳山」というテーマで、御岳山の魅力をより多くの人に知ってもらうためのものです。

御岳山には21軒も宿坊があって人気があることなど、MITAKEさんというキャラクターとともに紹介しているページは、イベント情報もあり訪れる前のガイドとしてもおすすめです。



御岳山プロジェクト  
詳細はコチラから



御岳山は実は登山初心者の穴場的な山。緩やかで舗装されている坂、そしてケーブルカーも利用することができます。



人気の山の上レモネード  
Instagramはこちら

この夏は、御岳山で登山と人気のレモネードで喉をうるおしてみたいかがでしょうか。

入間

## バリバス様 入間市に新社屋

株式会社バリバス様が5月に入間市に新社屋を建てられました。白を基調とした広々とした清潔感のある社屋です。

バリバス様は、VARIVASブランドをメインとして、釣り糸をはじめとした高品質でバラエティーに富むフィッシングアイテムを世界中の釣り人にお届けしています。また、釣りファンの様々なニーズに応えるイベントも随時開催しています。

新しい社屋でのますますのご発展をお祈りします！



釣り人必見の情報は  
コチラから



## 新・SMC懇話会のご報告

4月・6月に所沢パークホテルにて「新・SMC懇話会」が開催されました。本年から翌年にかけて、毎回いろいろな切り口で時流を捉え、経営を舵取りしていくことについて考える会となっています。

第1回の概要です。

- ① **時代認識 …「経営」とは時代認識である**
  - ・先行き不透明 – 未来に対して正解を誰も知らない … 自分の頭で考える！
- ② **中長期視点での『新事業・新商品開発』**
  - ・人が変わるのは「外からの強烈な力」と「内面的な動機づけ」
- ③ **方向性や理念、考え方を社員と共有する場づくり**
  - ・新事業・新商品開発は10年単位で
  - ・新規事業の3つの条件

懇話会のあとは懇親会も行われ、貴重な情報交換の時間となりました。



YouTubeでダイジェスト動画がご覧いただけます



## 書籍のご紹介

### 『人事労務「攻め」と「守り」の勘所』 / 加藤 剛毅・石原 昌洋・宮野 公輔 共著



武蔵野経営法律事務所の加藤先生が共著で書籍を執筆されました。

中小企業の経営にとって避けては通れないテーマである社内における「ヒト」に焦点を当て、人材活用のポイントや人事労務管理上、注意すべき点をQ & A方式で分かりやすく解説しています。現在、Amazonでも購入可能です！

- ・出版社：マネジメント社
- ・発売日：2023/5/29
- ・単行本：184ページ

#### 編集後記

昔から日よけ対策グッズの代表格である日傘が進化しています。なんと内側の上部に扇風機が付属している商品もあるそうです。去年は日傘男子という言葉も流行りました。日傘一つとってもどんどん常識や固定観念が塗り替えられる時代です。そのスピードと変化を柔軟に受け止め、対応していきたいものです（山村）