



たいせいグループ通信



2011年10月号 VOL. 95

(株)大成経営開発 統括室発行

TEL096-377-1101

FAX096-377-1114

Contents

1. 社長室から、こんど~です
2. 経営まめ知識：『クラウドとICT（情報通信技術）について』
3. FZC：続、資金繰らない経営!!!
4. インターンシップ受け入れ事業



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>

<http://www.taisei-kumamoto.com>

◆(株)エイビスアソシエイツ・・・・・・・・記帳代行、給与計算

<http://www.taiseikeiei.co.jp>

◆(株)船井財産コンサルタンツ熊本・・・企業再生、相続、不動産

<http://www.fzc-souzoku.com>

◆(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>

清永税理士事務所・飛石税理士事務所・今井税理士事務所・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・URABE 社会保険労務士事務所・村上司法書士事務所・的場土地家屋調査士事務所
行政書士法人エド・ヴォン

社長室から、こんど～です



10月になり、朝晩は時々寒いなど感じる日も多くなってきて、やっと秋らしくなってきましたね。秋といえば、運動会、お祭り、食欲の秋、旅行シーズンでもあります。私にとっては、今年あと3か月と最後の追い込み体制に突入です。ですが、食欲の秋にはつい負けてしまいます。。。

最近目にした本で、気を引く見出しが、、「**えこひいきの極意**」です。こんなタイトル、読みたくなりますよね！ 飲食店でのお話なのですが、「行ったお店でやってもらって、嬉しかったサービスは？」というアンケート結果が載っていました。

飲食店で嬉しかったサービス♪

- ★行きつけのお店で、二種類から選ぶデザートなのに、両方持ってきてくれた！
- ★何も言わずに、キープボトルを出してくれた（顔を覚えていてくれた）！
- ★久しぶりに行っても、覚えていてくれたので、行くことが増えた！
- ★いつも名前を呼んで、温かく迎えてくれる！
- ★自分の友達まで覚えていてくれる！
- ★子供を連れて行っても、メニューもないのに子供用を作ってくれた！

今や飲食店は料理がおいしいのは当たり前、最近は価格までリーズナブル思考ですよ。そんな中でお客様にご指名いただくのには、ちょっとした「**えこひいき**」で常連客を増やし、また減らさない努力を重ねることが大切です。消費者からすれば、覚えていてくれる（⇒自分はこの店にとって特別な存在と言う事を示してあげる）ことが一番嬉しいのではないのでしょうか？

いろいろな繁盛店へ行ってみて、どうしてこんなに繁盛しているのだろうか？と思ひ見ていると

- ★お店の外でのお出迎え、お見送りをしている！
- ★たまに裏メニューを提供している！
- ★グラスに名前を入れてたりしている！
- ★専用のVIPルームを設けたりしている！
- ★好みを覚えている！
- ★来店回数100回お祝いをしている！

など本当にちょっとした「**えこひいき**」で常連客を増やしているように思います。

食の安全安心に対して敏感になっている消費者の皆さんに選んでもらい、また来てもらう。これは大変な事ですね！ 飲食店さんの日々の努力には頭が下がります、、

「お客様から選んでいただく！」これは弊社も同じであります。うちで言うちょっとした「**えこひいき**」とはなんのでしょうか？ 「他社とは違ったサービスを！」と捉え、日々努力を重ねておりますが、何かお客様のほうから、「こんなこといいんじゃない？」とご意見いただけるならばありがたいです。大成グループも、全てのお客様それぞれにあった「**えこひいき**」ができるよう頑張ります。

ありがとうございました。

(株)大成経営開発社長 近藤 記



社長ブログ：近藤社長の体と会社のダイエット日記
毎日更新しています！是非読んでください！
<http://www.taiseikeiei.co.jp/blog/diet>

経営まめ知識：『クラウドとICT（情報通信技術）について』

みなさまいかがお過ごしでしょうか？ 早いものでもう10月です!! 今年もあと3か月となりました。朝晩しのぎやすくなり、秋らしくなってきましたね!!

ところで、アイ・パッド開発者のジョブズさんが亡くなったみたいですよ!! びっくりです!! ビル・ゲイツさんとジョブズさんは、確実に歴史に名を残す凄い方々です。世の中を変えたという点では、凄いですね!! とところで、たまたま今月より私も事務所よりアイ・パッドを持たされました。持たされましたというのは、グループ企業全体のICT化については、私が過去においては旗振り役ですよ!! だがしかし、私が一番ICTの使い方では、事務所全体へ迷惑をかけているみたいですよ!!

19年前の独立時は、オフコン1台から始まりました。15年前にパソコンを導入しました。10年前にグループウェアを導入しました。そして、8年前にEメールでお客さまやグループ企業と仕事をするようになりました。1年前にクラウドを導入しました。創業以来ICTが、仕事のやり方を変え、商圏を変え、お客さまを変え、経営スタイルまでも変えてしまったみたいですよ!! 辞典を開くことが無くなり、電話帳を見ることも無くなりました。情報を簡単に入手でき、情報をうまく活用した人が幸せになっているみたいですよ。これが情報格差が所得格差を生むという、デジタルデバイド現象でしょうか？

この傾向は、ますます強くなりそうです!! インターネット環境があれば世界中で、時間と空間を超えて無償で意思疎通ができる状態ですよ!! つまり、仕事も遊びもできるという事ですよ!! ビル・ゲイツが約30年前にパソコンを開発しましたが、ゲイツ自身30年でここまで世の中が変化するという事を予測できたのでしょうか？ 多分そうではないと思います!! 人間の英知の結集でしょうか……。

弊社ICT化の変遷

2010年クラウド

2003年Eメール

2001年グループウェア

1996年パソコン

1992年オフコン

ところで、昨年弊社でも今話題のクラウドを導入しました。クラウドとは、データセンターにあるサーバー内にソフトがあり、そのソフトを利用するシステムです。したがってソフト導入費用はなく、毎月データセンターのソフト使用料を支払う形になります。目に見えて変わる事は、企業内にサーバールームが無くなりました。したがって、一番心配な火災や自然災害もあまり心配が無くなりました。また、パソコンも記憶容量がないシンクライアント・パソコンとしましたので、情報漏えいの心配も少なくなりました。それと同時にドキュ・ワークスというソフトを導入しました。また並行してFAX兼用コピー機を全事務所導入して、パソコンの画面を全員2画面または3画面としました。これにより事務所全体にペーパーレス化が進行中です。このシステムが完成すれば、書庫や黒表紙という決算報告書綴りが要らなくなります。また、机の引出しも要らなくなりフリースタイルのどこの机に座ってもいいシステムになります。これもぜひ完成させる予定です!!

クラウド化した事により日本のある所にあるデータセンターに八代・熊本・大阪・東京・ベトナムの全ての資料が毎日送り込まれ保管されています。世界中からインターネット環境があればデータセンターへ入る事ができます。データセンターの中で各事務所のみみんなが仕事をしているので、日本にあるデータセンターへ入社しているような錯覚にとらわれます。これが定着すれば世界中から在宅勤務も可能です。

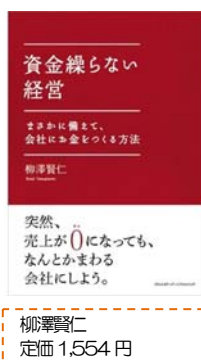
次から次へと進化していくICTについていき使いこなすのが大変ですが、いろんなサービスがお客さまへ提供可能になります。今後グループ企業も進化変化して成長していかないといけないという思いが、ますます強くなるばかりですよ。みなさまの進化変化と成長をお祈りします!!

(熊本事務所にて 大成経営コンサルティンググループ会長 石本 記)



会長ブログ：自由人石本の昆沙門天世界放浪記
<http://www.taisei-gt.co.jp/blog>

FZC：続、資金繰らない経営!!!



前月号でも予告しました。**【資金繰らない経営】!!**

売上が0（ゼロ）になってもなんとかまわる・・・ そんな衝撃的なタイトルの本の内容について先月号に引き続きご紹介いたします。

突然、売上が0（ゼロ）になったら・・・ 数億円の売上が0になる。ありえない事態では“ない”事は、今回の震災で感じた方も多いはず。そんな不測の事態が起こった時、どんな手を打てるのでしょうか？ そんな時、必要なのは、やはり資金（キャッシュ）。今からは、少なくとも12ヶ月分の固定費を内部留保しておくべきだと思います。

資金繰りを考えなくて良い会社は、こんな事を考えています。

- ・前金ビジネスしかやらない
- ・在庫ビジネスはやらない
- ・設備投資は1年以内に回収している
- ・新規事業は基本的に外注でテストしている
- ・内製化したほうがコスト削減できる場合のみ雇用している
- ・ただし、人件費は未締の翌月支払

このスタンスです。



次に、キャッシュを増やす8通りの方法はこうです。

- 1) キャッシュ以外の資産を売る
- 2) 設備投資を控える
- 3) 借入れを行う
- 4) 借入れの返済を止める
- 5) 増資をする
- 6) 配当を止める
- 7) 増収・増益
- 8) コスト削減

これを【現金残最大化理論】と呼びます。

「急に言われても・・・」「そんな事は分かっている・・・」そんな声が聞こえてきそうですが、最近のご相談をいただく中、“今のままではダメ” “もっとストイックに・・・経営とは、もっと厳しいはず” と感じる今日この頃です。 **キーワード “利益よりキャッシュ” !!**

(株)船井財産コンサルタント熊本 岡村 記)

インターンシップ研修受け入れ事業

9月の半ばの2週間、熊本学園大学商学部の学生をインターンシップとして研修受け入れをしました。単なる職場体験（＝お客様扱い）となってしまうまいよう、できるだけ実践的な仕事をさせていただき、顧問先訪問の同行もプログラムに組み入れ、取り組んでいただきました。



今までもほぼ毎年、留学生や専門学校生のインターンシップを受け入れており、弊社にとっても恒例行事となりつつあります。今後も、社会活動の一環として、インターンシップ受け入れ事業に積極的に参加していきたいと考えています。

編集後記：インターンシップで研修に来ていた学生君たちは、今どきの草食系男子。さわやかだったなあ。。誰にでも社会人デビューの時はあったはず。初々しさを忘れず行きたいものですネ。 はなこ