



Contents

- ◇ 社長室から、こんど~です
- ◇ 経営まめ知識：『ハウステンボス再生~澤田流再生術』
- ◇ いまさら聞けない銀行のあれこれシリーズ

7

2013 Vol.116



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)大成不動産 不動産 ・ 資産運用
- ◆(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>

アイクス税理士法人・清永税理士事務所・飛石税理士事務所・徳留税理士事務所・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・須賀経営労務研究
所・的場土地家屋調査士事務所・行政書士法人エド・ヴォン・司法書士法人緒方事務所

社長室から、こんど~です



今日熊本は大雨です。梅雨時は毎年のように熊本事務所の前の川が氾濫して車が何台も立ち往生している光景を目にします。今年はまだ大丈夫なようです。このまま梅雨が終わってくればいいなと思いながら雨を眺めております。

今月はペットのお話です。実は私は犬が大好きで熊本にダックスのヒナ（♀）とその子供でメイ（♀）、東京にトイプードルの生後5か月のチロル（♀）を飼っています。

そこでペット産業について調べてみました。

商業統計によるとペット、ペット用品小売業の数は**5,000店以上**あり、それに従事する人々は**3万人近く**います。その他動物病院、トリミング、ペットホテル、などで**2万件**ほどあります。

金額に換算するとペットフード**4,700億円**、ペット用品（病院、葬儀、美容室、他）で**5,600億円**、合計で**一兆円**を超えております。

東日本大震災の影響や国内の景気低迷で、飼いたくても飼えない厳しい環境になってきているため、少し厳しい事業環境になってきてはおりますが、一方**ペットも高齢化**が進んでおり保険、介護、葬儀などの**ペットシルバー事業**は拡大傾向にあります。

ユニチャームの調べによると**7歳以上の犬、猫向けのペットフード市場は前年比2倍以上**に伸びています。**飼っている人と一緒に高齢化**しているのですね。

平成23年度の**犬の飼育頭数は1,120万頭**、**猫の飼育頭数は960万頭**です。そこで近所のペットショップへ行ってみました。犬だけを見ても価格に相当差があります。血統やいろいろな事があるのですが、飼うほうはあまりこだわりのないならば価格は安いほうがいいですね。また熊本と東京でもかなり価格は違いますね。



こうしてみると犬、猫のビジネスはやり方によっては**儲かるビジネス**ではないでしょうか？付属品の価格はそんなに差はないようなので本体の価格がポイントです。

最近、東京で飼っている犬が病気にかかり病院代の高さにびっくりしましたが、**24時間いつでもOKな上に救急医療体制**まで整っています。

その中でも珍しいのは猫専門病院です。犬と猫が同じ待合室だと犬の鳴き声に猫はおびえストレスになるそうです。猫専門の病院が多いアメリカで学ばれた若い先生が経営されています。

患者さんは全国からやってくるそうで、これも人間の世界と同じです。人間が飼っているのだから当たり前かもしれません。



個人的には子育てしている時期は犬を飼っていると子供にはとてもいい影響を与えてくれると思います。面倒を見たり、躾をしたり、可愛がる、など役に立ちます。

先日「**犬から聞いた素敵な話**」と言う本を読んで感動し涙を流しながら、動物の持っている力は凄いなと改めて思いました。

そこで来月は「**犬から聞いた素敵な話**」の感動のお話をしたいと思います。

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：『ハウステンボス再生～澤田流再生術』



みなさま如何お過ごしでしょうか？今ベトナムです！！ベトナムは、灼熱の太陽で35度は優に超えている暑い日々です！！景気が悪いといわれながら5%近くの経済成長率で、熱気と活気に包まれています！！日本を除くアジアの国は、殆どがその様な状況でしょうか？日本もアベノミクスで元気が出てきています！！

そこで今日は、日本を元気づける社長で長崎ハウステンボスを再生させた澤田秀雄社長の『ハウステンボス再生の心得』という『通常の経営』でも必要な心得について話しをしてみたいと思います。外資ファンド会社や野村証券も再生できなかったハウステンボスです！！やはりサラリーマン社長では、再生は無理なのでしょうか？日本航空再生もそうでしたが、稲盛和夫名誉会長みたいに『強いリーダーシップ』と『計画の徹底力』に尽きるのではないのでしょうか？そこで澤田さんの言われる再生経営心得は、たった4つだそうです！！

1. 負担を減らせ ⇒ **コスト削減経営**
2. 驚きと感動で客を呼べ ⇒ **感動経営**
3. 異業種のカとノウハウを使え ⇒ **イノベーション経営・包み込み経営**
4. 再建経営は特に明るく演じる ⇒ **リーダーシップ経営**

それと5番目に大事な事があると思います。

それは1番から4番を中途半端ではなく徹底的にやる行動力・指示力です。『徹底経営』とでもいうのでしょうか？徹底力により効果と結果が、全然違ってきます。



1番目の**コスト削減経営**は、まず売上に対する費用対効果という部分で誰もが一番に手をつける仕事です。

2番目の**感動経営**は、企業という組織に対して遣り甲斐と生き甲斐を与え、それがお客様に夢と感動を与えてくれる経営です。組織の感動（遣り甲斐・生き甲斐）がお客様の感動を呼び、結果売上が増えていく相乗効果と現象を起こします。

3番目の**異業種のカとノウハウを使え！！**これはさすが色んな事業を手掛け成功してきた豪腕澤田さんだからだと思います。イノベーション経営・包み込み経営とは、業界の常識に囚われないイノベーションと異業種の経営ノウハウを総動員するというものです。船井総研船井幸雄名誉会長の包み込み経営に通じるものです。

4番目の**リーダーシップ経営**とは、特に再建などの危機の時には平常時以上にリーダーシップが発揮されなければなりません。英国元首相のサッチャーさん曰く『周知をうる事は大事だが、政治（経営）には基本的に**コンセンサス（広範な同意）はあり得ない**』という事でしょうか？そのうえでリーダーは、常に明るく前向きに夢と希望を雄弁に語り未来を示せないといけないという事でしょう！！

単純明快な4つの再生経営術ですが、これは通常の経営にも充分通用し取入れる事が出来ると思います。それと先程お話ししましたが、『徹底力』が大事になってきます。通常の経営でもそうですが再生となると尚更『徹底力』が、成否のポイントになる事が私の経験上の確信です。結果のでる変化が起きるという事は、計画に対する『徹底力の差だ』からです。



ハウステンボスには、開業まもない約20年くらい前に行きました！！再生されたハウステンボスにまた行ってみたいくなりました！！みなさまもぜひ機会があればハウステンボスに行かれてみてください！！

みなさまの益々のご活躍を祈ります！！

大成ベトナム事務所にて



会長ブログ：自由人石本の昆沙門天世界放浪記
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/>

「資金繰りに困らない為のPDCA」



金融円滑化法が平成25年3月に終了して3ヶ月
今の所、金融機関の態度が変わって大変だ。などの苦情は、私の周りでは寄せられておりません。3月号で掲載させて頂いた通り、金融機関の方針を大きく変えることはないようです。

リスケジュールを行った会社は、その際、金融機関へ提出した“**経営改善計画**”があります。
当然、会社にも提出した計画書が保管してあると思いますが、せっかく作成した計画(PLAN)を現在の経営にどう活用されていますか？まさか、銀行へ提出してリスケジュールが出来たら用無しなんて事はないでしょうか？

最近、ビジネス書の中で【PDCA】に関する本が売れているようです。

PDCAとは、会社の事業活動における生産管理や品質管理などの管理業務を円滑に進める方法の一つで、**PLAN(計画)⇒DO(実行)⇒CHECK(検証)⇒ACT(改善)の頭文字の事です**。PDCAに関するビジネス書が売れている理由は、PDCAのサイクルがうまく回っておらず日頃悩んでいる経営者が多いからではないでしょうか？

皆様もPDCAに一度は取り組んでみたものの、成果が上がらなかった。
計画があまりにも非現実的すぎて、検証しても参考にならなかった。
やっってはみたものの何も役に立たなかったという意見は少なくありません。

では、どうしたらPDCAがうまく回るのか？

計画(PLAN)は作成した。

実行(DO)はしている。

ここまでは、皆様出来ています。

しかし、**この先の検証(CHECK)⇒改善(ACT)が出来ていない**という会社が多く、「何をいつまでに」は計画していても、「だれが、どのように」というのが曖昧で、その原因は計画(PLAN)段階の作りこみの甘さではないかと思われれます。計画と実績を照らし合わせ、達成していなければ改善方法を考える。その繰り返しを毎月の試算表が出来たら行う。**PDCAがうまく回っていけば雇用をする時、設備投資を行う時の資金調達を余裕をもって行う事ができます。**

計画通りに事が運べば、何も心配ありません。私のお客様で決して資金繰りがとても良いとは言えないお客様がいらっしゃると思いますが、**このPDCAをきちんとされている会社があります**。前もって資金調達のポイントを分かって行動されていますので、決して資金調達に走り回る事はありません。もう一度言いますが決して毎年黒字という事でなく、資金が潤沢にある会社ではありません。ただ、年間の計画を月毎に立て、毎月実績と比較されているだけです。

それともう一つ、**黒字だろうが赤字だろうが作成した試算表は、必ず借りている銀行へもって行かれます。**

銀行に言われてされているのではなく**自主的**にです。

銀行の対応を見ていると、そのお客さまの誠意は、必ず金融機関に伝わっている事と思います。

是非、**PDCA**、銀行へ**試算表**を持っていかれる事など実行されては如何でしょうか。

 岡村 泰

編集後記：たいせい通信が皆様のお手元に届くころには熊本はもう梅雨も明けているころだと思います。今月号の表紙は6月号の熊本事務所へ続き、八代事務所、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のみなさんに登場してもらいました。八代のみなさんも和気あいあいとお仕事されています！！

