

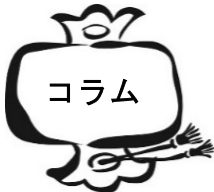


ハグマンレター



FROM ユアブレーション 尾上会計事務所

P1



コラム

粗利「だけ」見ろ!

知り合いから勧められて読んでみた、このタイトルの書籍についてご紹介します。

建設業、卸売業、製造業等の企業のコンサルティングを行っている中西宏一氏の著作です。(発行：幻冬舎メディアコンサルティング 発売：幻冬舎)

このある意味乱暴なタイトルの裏側には「売上を見るな!」という意味があるようです。売上を目標にすると、目標達成のために安売りに走りやすい。しかも、売上を2倍にするために体制を2倍にするならまだしも、そのままの体制で売上2倍を達成しようとするから、従業員も疲弊する。それで安売りに走り、利益が増えなければ元も子もない。この「売上至上主義」というものが、日本の中小企業に蔓延する病と言ってもいいかもしれないと述べられています。

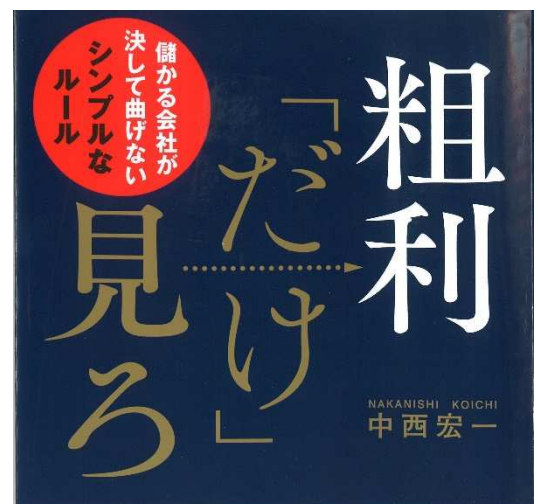
そこでこの本では、売上ではなく粗利に注目させるよう、従業員の意識改革を行う方法を紹介してくれています。目標が変われば仕事の中身も変わる。従業員も、高く売り、安く仕入れる方法を考えるようになる。売上を見てはいけない理由から始まり、粗利だけを見る具体的な方法、粗利を追求する社内会議のやり方等々、経営改善に向けて必要なことを細かく説明してくれており、大変参考になると思います。

また、リアルタイムな会計数字の把握の重要性も説いておられます。野球に例えた説明は大変わかりやすいです。

例えば9回表でランナーが出た場合、4点差で負けているとしたらおそらく送りバントはせずヒットエンドランのサインを出します。それぐらい強気で攻めなければ、4点差はひっくり返せないからです。逆に1点差なら送りバントでしょう。的確な指示を出すためには現状把握をしなければなりません。

経営も同じです。決算間際で粗利が1,000万円足りない状況と5,000万円足りない状況では、打つ手が変わります。だからこそ、その時点での数字が重要になるのです。今月のデータでなく2ヶ月前のデータで議論するのは、6回のスコアを見て9回の攻め方を決めるようなものです。3月決算の会社で、5月になって3月決算の数字を見るのは、ゲームセットになってから負けたのかと確認するのと同じことですよ。

ご興味を持たれたら、一度読んでみてください。



全社を挙げて粗利「だけ」を追う意識を社員に叩き込め!

月たった1時間、顧問企業の会議に出るだけで10%業績を改善させてきたコンサルタントが

会社を伸ばすための最もシンプルな方法を初公開!

幻冬舎出版
定価(本体800円+税)



ハクシオンレター



FAX INFORMATION

Vol.273 2019 / 5月号

FROM ユアブレーション 尾上会計事務所



Windows7のサポート終了まで

P2

1年を切りました！

マイクロソフトによるWindows OSの延長サポートはWindows 7は2020年1月14日、Windows 8.1は2023年1月10日にそれぞれ終了となります。以降はマイクロソフトよりセキュリティ更新プログラムの提供が行われなくなります。

延長サポート終了後は、マイクロソフトから新規のセキュリティパッチが提供されなくなります。その為、新たなぜい弱性が見つかった場合、そのぜい弱性を狙った攻撃を防ぐことが難しくなります。また、トラブル時にマイクロソフトのサポートが受けられないため、ビジネスが止まるリスクが高まります。

2018年8月時点でのOS利用シェアの調査結果によれば、Windows7は38.65%とWindows全体の4割近いシェアとなっているようです。2014年4月のWindowsXPのサポート終了の際にも大きな騒動となりましたが、今回もそれに近い影響があることが懸念されます。

対策としては下記の3つの方法が考えられます。

① Windows10のパソコンに買い替える

費用は最もかかりますが、一番リスクの少ない方法です。Windows10は、年2回の大型アップデートによってバージョンを最新のものに更新することを条件に、永久にサポートを受けられます。

② パソコンはそのままWindows10に有償アップグレードする

パッケージ版（USBメモリ）、ダウンロード版（インターネットでダウンロード）などの方法で、既存のパソコンをWindows10に有償でアップグレードします。ただし、パソコンの機種によっては対象外となる場合もあるため事前によくご確認ください。

③ Windows7の有償延長サポートを受ける

2023年までWindows 7 Extended Security Updates（ESU）と呼ばれる新たな延長サポートが提供されます。これも対象となる機種が限られており、期限も区切られている上に、年々金額が上がっていくことが明らかになっているため、根本的な解決策とはなりません。一時的な延命策として検討することは可能であると考えられます。

②、③においては、すでに数年使用してきているパソコンをそのまま使い続けることによる、故障やデータ喪失等のリスクを抱えることとなりますし、アップグレードすることでパソコンに負荷が掛かることも予想されます。パソコンのハードディスクの寿命は一般的には4～5年程度とされています。以上を踏まえた上でご確認ください。

※新たにハクシオンレターの配信先をご紹介頂ける場合には、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

□ 下記へ配信してください。
会社名 _____

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛
TEL _____

FAX 079-288-0997
FAX _____



ビジネスマナー研修より

先日、姫路で行われたビジネスマナー研修に行ってきました。
今回は、その研修の中で印象に残ったものの中から

- ① 第一印象の重要性
- ② 印象の良い言葉遣い

について取り上げさせていただきます。

- ① 第一印象の重要性

心理学者のアルバート・メラビアンは、第一印象の良し悪しは、視覚からの情報が 55%、聴覚からが 38%、内容が 7%で決まると提唱しています。そこで受けた第一印象はその人のイメージとして残り、その後のイメージは中々変化がないという研究も発表されているそうです。ひとたび社外に出れば、相手の方が感じた印象がそのまま会社の印象に繋がるおそれがあるので、いかに普段の身だしなみや、表情、言葉遣いが重要であるかを痛感しました。

- ② 印象の良い言葉遣い

敬語は相手に敬意をしめす手段であり、最低限のマナーです。

研修で取り上げられた中で、個人的に気になったものを紹介させていただきます。

例) 受付で伺ってください ⇒ 受付でお尋ねいただけますでしょうか

「伺ってください」は自分をへりくだって表現する敬語で、相手の動作に対して使う言葉ではありません。「受付で聞いてください」も敬語としては間違っていないですが、上記の方が、より丁寧に聞こえます。

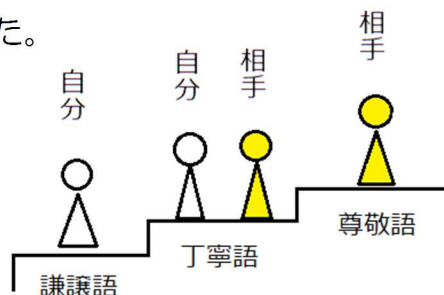
例) ありません ⇒ 切らしております + 代案

否定的な言葉を肯定的に表現することで相手の気持ちが和らぎます。さらに、他の品を紹介するなど代案を提示することにより、相手がどういったものを求めているのか、どのようにしたいかを知ることができます。

このように普段使っている敬語を改めて見直すことで、相手の方とより良いコミュニケーションが図れると感じました。

今回は、3 時間程の短い時間の中で基本的な内容を学びましたが、自らのビジネスマナーを見つめ直す良い機会となりました。

ビジネスマナーは、仕事をする上で必要とされるマナーの総称で、コミュニケーションの潤滑油。人と人とを結びつける最初の一步であると言われています。初心を忘れず明るく元気に、皆様とのより良い関係を築いて行けたらと思います。
(記事担当：森宗)



※今後ハクシオンレターの配信をご希望されない方は、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

今後希望しない

会社名

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

TEL

FAX 079-288-0997

FAX