

📖 今月のオススメ本 「ザ・プロフィット」



ザ・プロフィット
利益はどのようにして生まれるのか
著：エイドリアンスライウォッキー
訳：中川治子
ダイヤモンド社

「利益が生まれる仕組みは多種多様だが、企業がどこで利益を上げられるかを決めるのは顧客である」

という前提のもと、自らの顧客を見据えて成功した企業の作った利益発生メカニズム（利益モデル）を、物語形式で解説している本です。

登場人物は若者スティーブと、利益の仕組みについて知り尽くした賢人チャオ。毎週土曜日の早朝、スティーブはきっかり1時間、チャオの講義を受け「利益」について学んでいきます。本書では、22の利益モデルが紹介されており、スターバックスやマイクロソフト、トヨタなど誰もが知っている企業も多く取り上げられています。

売上からそれにかかった費用を差し引いた残りが利益になる、というのは誰もが知っていることですが、上記の通り、ではその利益をどうやって上げるのか？と考える際には、利益を決定づける自社の顧客をどれだけ深く理解するかが鍵になります。それは単に、顧客の要求を何でも聞く御用聞きになるものではありません。

読んでみると、いつのまにか物語の中に引き込まれ、自分もスティーブとともに、チャオの講義を受けているかのように思えます。

「利益」についての考え方を改めさせられる一冊です。

✎ コンサルティングプチ講座

今月のテーマ：イソップ物語「3人のレンガ職人」

企業研修や、社員のモチベーションアップの際によく用いられているお話です。

お聞きになったことがある方も多いのではないのでしょうか？

ある旅人が、町はずれの1本道を歩いていました。すると、1人の男が道の脇で難しそうに顔をしながらレンガを積んでいました。旅人は、その男のそばに立ち止ってたずねました。「ここで何をしていますのですか？」すると男はこう答えました。

「見ればわかるだろう、レンガ積みをしているのさ。朝から晩まで、俺はここでレンガを積みまなきゃいけないのさ。なんでこんなことをしなければならないのか、まったくついていないね。」旅人は、その男に「大変ですね」と慰めの言葉を残して、歩き続けました。

しばらく歩くと、一生懸命レンガを積んでいる別の男に出会いました。先ほどの男のように、辛そうには見えません。旅人はまた「ここで何をしていますのですか？」とたずねました。「俺はね、ここで大きな壁を作っているんだよ。これが俺の仕事でね。」「大変ですね」旅人はいたわりの言葉をかけました。すると「なんてことはないよ。この仕事でオレは家族を養っているんだ。この仕事があるからこそ、家族全員が食べていけるのだから。大変だなんて言ったらパチが当たるよ。」旅人は、その男に励ましの言葉を残して歩き続けました。

さらにもう少し歩くと、別の男がいきいきと楽しそうにレンガを積んでいました。旅人は興味深くとたずねました。「ここでいったい何をしていますのですか？」すると男は目を輝かせてこう答えました。「オレたちは歴史に残る偉大な大聖堂をつくっているんだ！」旅人は「それは大変ですね」と、いたわりの言葉をかけました。すると男は、楽しそうにこう返してきました。「とんでもない、ここで多くの人が祝福を受け、悲しみを払うんだ、素晴らしいことだろう！」旅人は、その男にお礼の言葉を残して、元気いっぱい歩きはじめました。

旅人が出会った3人のレンガ職人は、全員まったく同じ仕事をしています。ところが、仕事に対する考え方や姿勢はまるで違います。さて、この物語を、私たちの日々の仕事に置き換えてみると、いかがでしょうか？

仕事の目的について、じっくりと考える機会はなかなかないかも知れませんが、3人目のレンガ職人のようでありたいですね。

📄 中小企業診断士・長尾康行のプチコラム

「自信をもって生きる」

最近、自信をもつということについて考えます。日本では自信をもつというのはしばしば「生意気だ」と非難の対象になることをもちありますが、個人的には自信をもつということは人生においても仕事においても成功するための重要なファクターであると考えています。無論、口先や上っ面の態度だけの自信は駄目ですが、経験に裏付けされた自信が自分をさらに上のステージに引き上げるエネルギーにもなります。

また、自信を周囲に示さなければならない時もあります。経営者や幹部、リーダーは特にそうです。「最後は自分が責任をもつ」という強い意志を示さなければ部下は思い切った仕事ができないでしょう。

しかしながら、不祥事が起こった際の大企業の謝罪会見や某知事の記者会見を見てみると、とにかく保身や時間稼ぎが先行し、すべてに対して自信のなさが、うかがえます。これではそこで働く社員が気の毒で仕方ありません。トップや部下を持つ人たちの経験に裏付けされた自信によるリーダーシップの有無がその企業が伸びているか否かを決定しているのですから。

かくいう私も自信のある時もあれば自信がもてない時もあります。どうすれば自信がもてるかという事を考えてみるのですが、結局、自ら未知の世界や苦境ともいえる場に飛び込んで様々なことを体感する、つまり場数を踏むことでしか自信は醸成されないのではと思います。逆を言えば、場数を踏んでいない自信は自信ではなく虚勢になってしまうことも忘れずにいたいと思います。

— INFORMATION —

✉ **長尾経営事務所メールマガジン** はじめます。

今月より、長尾経営事務所メールマガジンを配信します。

長尾、宮内、住吉が異なるテーマで、毎月3回お届け。

みなさまにホットで役に立つ情報をお伝えさせていただきます。

詳しくは来月のニュースレターでお伝えします。

お楽しみに☆

📘 **長尾経営事務所** Facebook ページ
随時情報発信中！👉いいね！お待ちしております。

🐦 **～経営改善お役立ち情報～** @nagaokeieipoint
twitter アカウントを作成致しました！

— 発行元 —
事業再生に特化した中小企業診断士事務所
長尾経営事務所
経営革新等認定支援機関

【大阪事務所】大阪府大阪市西区西本町1-8-2 三晃ビル2階
【島根事務所】島根県松江市石橋町355

TEL : 0120-34-8776
MAIL : sumiyoshi@nagao-keiei.net
URL : www.nagao-keiei.net

長尾経営事務所

検索

