

平成31年3月

会社の未来を決めるのはビジネスモデルです。

(36年連続増収と損益分岐点比率80%の理由)

マネージメントゲーム(MG)という経営のシミュレーションゲームをご存知でしょうか。このゲームでお金の儲け方と会計、利益計画の作成のしかたをゲームで楽しく身につけていきます。大手上場企業などでも採用されています。通常は1人3万円を1泊2日のセミナーです。古田土会計では1日コースを発売し、1台5人~6人で10万円と安くしています。MGの一番の目的は儲け方を学ぶことです。儲け方は3つあります。1番目は、広告宣伝費(赤チップ)を使うこと。2番目は研究開発費(青チップ)を使うこと。3番目は、ライバルが商品を持っていないときに独占販売をすること(競争相手のいない市場で戦うこと)です。

現商品・現サービスを現市場で売るのは営業力です。MGでは赤チップは1期で全て償却です。これは営業力で売上を上げて効果は短期間で強力なライバルが現われれば商品の価値がなくなり売れなくなるからです。会社が長期的に儲かるのは2番目と3番目の戦略で売上を上げることです。MGで青チップは1期に1枚のみ償却です。研究開発成功の新商品の効果は長期的だということです。新商品・新サービスを現市場に投入してライバルと差別化している会社が儲かっています。MGでは研究開発成功のカードを引けば高価格で独占販売で大儲けできます。またライバルの市場を見て、ライバルのいない市場で売れば独占販売できます。これは現商品サービスを新市場で売ることです。これを一般的にビジネスモデルといいますが、広く解釈すると、2番目と3番目がビジネスモデルです。長期安定的に儲かっている高収益型の会社は、ビジネスモデルで差別化しています。このビジネスモデルは社長か役員か自覚しています。社員からの提案というのはほとんどありません。反対に儲かっている会社は上記の3つをやっている会社が1番の営業を社長が先頭に立って実績を出している会社です。

会社が赤字なのは全て社長の責任です。社員に責任はありません。社長の仕事は、時代の環境変化に適応した新しいビジネスモデルを創り出すことです。これが出来ないと会社は衰退するだけです。会社の未来は戦略としての差別化されたビジネスモデルを社長が開発できるか否かで決まります。古田土会計が36年連続増収で毎年1億円以上の粗利益額が増加しているのは、常に新商品と新市場を創造しているからです。去年の2月の新商品「経営計画作成25日間合宿」は毎月満員御礼で新規顧客獲得にも貢献してくれています。また今年1月より新商品「財務責任者養成講座」は190社もの申し込みを受けました。5年に1つは会社の柱になる新商品を開発するつもりです。中期事業計画では現在5本柱ですが6本目の柱は経営計画作成にするつもりです。私達の社員教育の御礼、環境整備等がよく雑誌等で取り上げられますが私は社員教育は業績に関係ないと思っています。社員には生産性を求めません。会社の利益は戦略としてのビジネスモデルがよければあつという間に2倍3倍10倍になります。生産性はコスト・時間を削減するより、粗利益(MO)アップが大事です。社員教育により利益を追求するのではなく、社員の人間性を高め、幸せな人生を送れるように育てることが大事と思っています。社員には目標はありますがルマはありません。目標があるのは人間というものは、目標に向かって走り出す性質があり、コツコツ努力することにより人として成長できるからです。私達が駅前清掃とか小中学校のトイレ掃除や障がい者雇用に本気になって取り組めるのは、社員に生産性を求めなく、利益を求めないからです。利益が後からついてきているだけ。経営者が儲かるビジネスモデルを作り、社員が楽しく元気に働き、この会社で働いてよかったと思ってくれる会社にするのが私の願いです。

第9回「日本でのいすほん大切にしたい会社」大賞が発表されました。今年も私達のお客様である西蔵環自動車教習所様が受賞しました。3年連続受賞です。最高にうれしいことです。

私にはあじめる賞のなかで、一番価値のあるのは、この賞だと思っています。古田上 満