

いつもお世話になります。「エシカル消費」という言葉をよく聞くようになりましたね。途上国への支援付き商品などを買うことで社会に貢献する新しい消費スタイルです。若者を中心に社会貢献への関心が高まっているようですが、人のお役に立つことが自分の人生を豊かにすることだと気づき始めたのかもしれないね。

今さら聞けない 経済用語

【今月の教えてキーワード：後発医薬品】

先発医薬品（新薬）の特許が切れた後に同じ有効成分を使って製造・販売される医薬品のこと。ジェネリック医薬品とも呼ばれる。商品名ではなく有効成分名としての一般名（generic name）で処方されるために、こう呼ばれるようになった。研究開発費が少なく済み、さらに薬としての承認手続きも簡素化されているので、価格を安く抑えるメリットがある。厚生労働省も医療費抑制の有力な手段として使用推進に力を入れている。

P.F. ドラッカーに見る成功の **キーワード**

成功のキーワード：【5つの大罪】

「立派な企業が長期低迷に入る。いずれの場合も主たる原因は、事業上の**5つの大罪**の少なくとも一つを犯したことによる。だが、それらは犯さずにすませられる罪である」（※1）。ドラッカーが指摘する「大罪」とはどのようなものなのでしょうか。

1. **利益幅信奉**／機能追加などにより価格を高くすると粗利益は大きくなるが、顧客には割安感がなくなり結果的に売れ行きは鈍る
2. **高価格品信奉**／競争相手の参入を想定せずに限度いっぱいの価格設定をすることは、新規企業の低価格での参入を許してしまう
3. **コスト中心主義**／自社の都合でコストを積み上げそこに利益を乗せた価格設定は、顧客には割安感がなく納得を得られない
4. **昨日崇拜と明日のチャンスの無視**／文字どおり既存事業が順調な時に慢心して次への準備を怠り、主力商品が陳腐化すること
5. **問題至上主義**／目の前の問題にかかりきりになり、人材と資金を投入し肝心なチャンスへの投資が不十分になってしまうこと



「事業上の5つの大罪は、その害が十二分に明らかにされているものである。5つの大罪については、言い訳は許されない。絶対に負けてはならない誘惑である」（※1）。顧客と競合他社の存在を常に意識することで、これらの大罪を犯すことなく事業を進められそうです。※1：「未来への決断」ダイヤモンド社

今を生きる 先人の言葉

勇氣とは、
怖心に抵抗
することである

『トム・ソーヤーの冒険』の著者として有名なマーク・トウェインの言葉。不安や恐怖に立ち向かったとき、結果はどうであれ、必ず将来の自信に繋がるものである。

トレンドを斬る!

履いて歩くだけでシェイプアップできるトーニングシューズ。「トーニング」とは体の調子やバランスを整えるという意味で、

この靴底を敢えて不安定にすることでふくらはぎや太ももに適度な負荷をかけ、姿勢の矯正や筋力アップに効果を発揮します。美脚やヒップアップを目指す女性向けのスポーツシューズが主流でしたが、メタボを意識するビジネスマンのスーツに合うデザインも続々と増えています。心地良さと逆の健康発想、「歩きにくく疲れる」がポイントです。

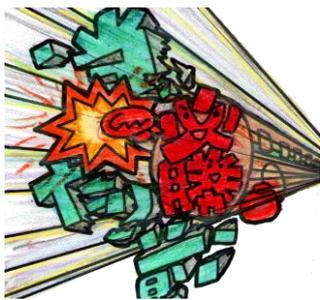


365日が楽しくてたまらない! 「商売のヒント」

今月の商売のヒント:【「当たり前」をあらためて考える】

「ゆとり、ゆとり」と騒いだ後、今度は「個性、個性」と追い立てるような教育に今の子どもは大変だなあと同情を覚えます。「ゆとりか個性か」という話ではなく、物事はすべてバランスの問題です。そんな当たり前前のことにも気づかなくなっているのが今の世の中だとしたら、我々もうっかりはしてられません。何に対しても一般的なことしか考えられないような思考回路に陥っていないか今一度、振り返ってみましょう。

近所にできた新しいコンビニを見て、「またコンビニか。最近このへんにやたらコンビニができるけど商売のつぶし合いじゃないのか」と疑問を抱く人、「新しいコンビニだ。ラッキー」と単純に喜ぶ人、もしくはまったく無関心な人、同じものを見ても反応は様々です。どれが正解ということではなく、疑問がないというのは思考回路がマンネリ化している証拠でしょう。商売をしていれば人一倍「発想法」や「思考法」が気になるのですが、その前にまず必要なのは漠然とした疑問を抱く感性です。トヨタでは、異常に気づいたら「なぜ」を5回繰り返すことを徹底しているそうです。これが有名なトヨタの「なぜなぜ5回」。「なぜ」を5回繰り返すと本当の原因にたどり着き、問題点が浮き彫りになるからだそうです。「なぜなぜ5回」のプロセスによって社員は自分で考える力を身につけ、現場力が強化されていくのでしょうか。ニュートンは「なぜ」を繰り返して引力を発見しました。韓国のサムスンも、トヨタより2回多い7回の「なぜ」で世界有数の大企業にのし上がったという話もあります。



幼い子どもはしつこいほどに「なぜ」を連発して大人をうんざりさせますが、そうやって未知なるものと出会いながら成長していくのです。当たり前だと思っていることを、今あらためて問い直してみましよう。なぜそのサービスを提供するのか。

なぜ顧客との信頼関係が大事なのか。なぜこの商売を始めたのか。そして、なぜ続けていくのか……。商売における「当たり前」など存在しないと気づいたとき、必勝のブレークスルーが起こるのでしょうか。

今月のオススメの

逸品



『アンブレラグリッパー』

『アンブレラグリッパー』は、ビニール傘などの取っ手に付ける傘専用カバーです。お店などの傘立てに入れておいたビニール傘を、「誰かに間違えられて持って行かれてしまう」ということもなくなりそうです。

アンブレラグリッパー 検索

元氣と氣づきを提供する

豊島区池袋の佐藤茂税理士事務所♥♥♥

豊島区池袋2-60-7ルート池袋第3ビル4階

電話：03-3988-8820 FAX：03-3988-8824

<http://www.satousigeru.jp>

[mail: info@satousigeru.jp](mailto:info@satousigeru.jp)