

新年明けましておめでとうございます

税理士 松尾友平

いよいよ2006年に入りました。

2010年には大幅な規制緩和が計画されています。2011年に向けて5年計画を立てて本格的な戦いの準備にはいるべき時になりました。

私ども松尾会計事務所スタッフ一同、事務所の使命感「共に経営を見つめ合い事業繁栄を願う信頼の絆」をモットーにお客様のビジネスサポート業としてベストを尽くす所存です。お引き回しのほどよろしくお願い申し上げます。

1. ブルー・オーシャン戦略

世の中はどの業界も競争の時代に入りました。今までは競合の時代で新規参入者がいても共存共栄できる時代でした。しかし今は競争の時代で参入者の数だけ、いやそれ以上つぶれる時代になりました。そんな中で「ブルー・オーシャン戦略」が注目を浴びています。仏のW・チャン・キム氏とレネ・モボルニュ氏が著した書籍がベストセラーになっています。両氏は価格や機能などで血みどろの競争が繰り広げられる既存市場を「レッド・オーシャン（赤い海）」と呼び、一方で、競争自体を無意味にする未開拓の市場を「ブルー・オーシャン（青い海）」と呼びます。新市場創造のために、製品サービスの価値を再定義し、買い手にとっての価値を大幅に高める手法を説いています。

その事例として10分10000円の理容店「QBハウス」を宴会するキュービーネットを紹介しています。成熟産業である理容業界にあって2005年6月の売上高が前年比約4割増の37億9000万円経常利益3億5700万円という高利益をあげています。

低価格、短時間という差別化とシステム投資でブルー・オーシャン戦略を実現しているのです。実現するためのアクションマトリクスや、戦略キャンパスというツール絵図があります。詳しくは著書をご覧いただくか、当事務所へ資料をご請求ください。

2. 「社長は社長の仕事をする。」

伸びている会社の社長は現場には出ないで社長の仕事をしています。

今年は、「社長は社長の仕事をする」ことを実行できればと存じます。

3. 電子申告時代の到来

電子申告が始まっています。

当事務所でも電子申告に本年より本格的に取り組んで行く計画です。

4. その他

常に知識を吸収し（情報を収集し）て、訓練していくことが行き詰まりから脱却できる唯一の手段だと存じます。当事務所は「情報の発信基地」として、皆様のお役に立って行きたいと存じます。いつでもメール、お電話下さい。

e-mail : tomohei-matuo@tkcnf.or.jp 携帯 no 090-4583-6921 URL <http://www.matuozeiri.com>