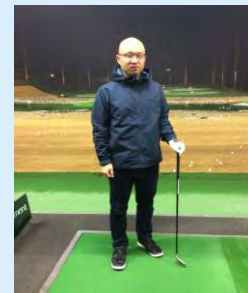


「いよいよ本格デビュー!？」足立

昨年9月に入所しました足立です。この業界では16年ほどのキャリアがあり税理士試験4科目合格していますので、お客様のお役に立てるものと自負しております。今後、お客様の所へ伺う機会が増える予定ですのでよろしくお願い申し上げます。新たなことに挑戦しようと思った2019年、と言っても気分転換くらいの感覚ですが、まずはゴルフ練習場デビューしました。完全な自己流スタートですのでナイスショットとはいきませんが、まずは1歩目です。ビジネスもスポーツも目標に向かっての積み重ねが大切。私自身の大きな目標に向かってお客様と共に2019年を歩んでいきたいです。(どなたかコーチお願いします!)



今さら聞けない 経済用語

今月の教えてキーワード：【プラットフォーム】

第三者がビジネスを行うための基盤（プラットフォーム）を提供する企業のこと。検索やネット通販、SNS、広告配信など第三者がインターネット上で使用するソフトウェアやアプリケーションなどを構築および提供し運営を手掛ける。現在、主力であるアメリカのIT企業のグーグル・アップル・フェイスブック・アマゾン は頭文字を取り「GAF A」と称される。一方で一部の企業によるデータや利益の寡占化が問題視されている。

偉大なる日本の100人に学ぶ 人の心を魅了する生き方。

【人情、技術、先見性の賢人「榎本武揚」】

明治政府で手腕を發揮した榎本武揚（えのもとたけあき）は1836年、旗本の次男として江戸に生まれます。学者肌で理系の父の血をひいた武揚



は、早くから昌平坂学問所に入学。ジョン万次郎に英語を学び、18歳で箱館（函館）奉行のお供で蝦夷地（北海道）樺太を視察します。

このときロシア艦隊と遭遇し、欧米列強の脅威を目の当たりにすると国防の重要性を肌で感じて海軍の道を志します。長崎海軍伝習所に学

び、技術者としての才能を開花。26歳で咸臨丸（かんりんまる）に乗り込み、オランダ留学へと向かいます。そして5年の留学を終えて帰国した日本は、幕藩体制が揺らいで終わりを迎えようとしていました。帰国後、半年も経たずに大政奉還が行われました。武揚は徳川政権再興を目指し、旧幕府艦隊を率いて蝦夷地に向かい五稜郭と箱館を占領しましたが、時は味方せず、新政府軍に敗れて2年半の獄中生活を送ります。しかし、その高い能力を請われ、無罪放免となって新政府に入ります。38歳でロシアとの領土問題を解決するべく特命全権公使に任命されると見事、難しい交渉をまとめました。明治政府の高官となっても生き残った幕臣への援助を惜しまなかったといえます。北海道開拓事業にも情熱を傾け、生活に困った幕臣たちを助けると同時に、その先見性と技術力で日本の近代化に大いに寄与しました。

今を生きる
先人の言葉

寸法で組まず
木の癖で組め

法隆寺専属の宮大工である西岡常一という言葉。人にもそれぞれ環境で身に付いた癖がある。強引に枠にはめようとせず、それぞれの癖を生かした仕組みを考えよう。

トレンドを斬る!

大阪発祥の高級食パン専門店が続々と首都圏に攻勢をかけています。原材料や製法を研究し尽くした高級食パンは「もちもち」

「ふわふわ」の食感とおいしさが魅力です。ちょっとしたぜいたくや自分へのご褒美に購入する人たちの長蛇の列が絶えません。ブームの先駆けとなった「乃が美」の『「生」食パン』は柔らかさと口溶けの良さでお年寄りから絶大な支持を受けています。ターゲットや立地、ブランドイメージなど各社独自の販売戦略で全国に店舗が広がっています。



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:【顧客の声は聞くべからず?】

「お客さまの声をよく聞きなさい」といわれます。商売のヒントも答えも、全てはお客さまの声にあるという考え方は、顧客満足を追求するうえではもっともな意見でしょう。現場のリアルな反応には、そこでしか



得られない鮮度の高い情報が反映されています。ところが、顧客の意見をできるだけ取り入れた結果、商品がまったく売れなかったという話も聞きます。顧客がデタラメを言ったのでしょうか?それとも顧客の意見を読み違えたのでしょうか?『ユーザ中心ウェブビジネス戦略』という本によれば、これは人間の無意識による結果だそうです。行動心理学とデータ分析で多くの顧客の行動を観察してきたという本書の中で、とても興味深い事例が紹介されていました。

ある食器メーカーが主婦5人に「次に買うとしたらどんな食器が欲しいですか?」と聞きました。主婦たちは話し合い「黒くて四角いおしゃれなお皿が欲しい」という意見でまとまりました。その帰り際に「お礼としてサンプルの食器の中から好きなお皿をひとつお持ち帰りください」と言うと、なんと5人全員が「白くて丸いお皿」を選んだとか。その理由は「自宅のお皿は丸いものばかりなので、丸いお皿でないとお重くて置けない」「テーブルの色に合わせて食器は白でそろえている」などだったそうです。落語のオチのような話ですが、行動心理学的で考えられる理由のひとつは想像力の限界です。「黒くて四角いおしゃれなお皿」は主婦5人の想像で、具体的にあるわけではありません。人は、具体的でないものに対して良しあしの判断をつけられないそうです。もうひとつは認められたい願望です。グループで話し合うと、他のメンバーや主催者に認められやすい発言をしがちだそうです。



ただ、これは人間として仕方のないことなのでしょう。主婦がデタラメな話し合いをして「黒くて四角いお皿」と言ったわけではなく、人間の無識がなせる「認識」や「認知」の表れ方のひとつなのです。顧客の声なんてアテにならないという話ではありません。最終的に決めるのは全て自分自身なのです。

トナリの

本棚



【スマホを落としただけなのに】

志駕晃のデビュー作ながら、映画化のオファーが殺到した人気のミステリーです。スマホを落としたためにSNSを介して追い詰められていく主人公。読後にSNSを退会する人が続出した逸話もうなずけます。

船越税理士事務所

〒620-0054

京都府福知山市末広町1-1-1 中川ビル3階

TEL:0773-22-3708 FAX:0773-22-7343

<http://www.f-office301.com>

E-mail: info@f-office301.com

皆様のご感想をお待ちしております◎◎◎◎◎◎