

# 新!あきない☆会計塾

## ~会計で中小企業を元気にする~ [第6講]

ひょうご税理士法人  
(認定経営革新等支援機関)

公認会計士/税理士 妹尾 芳郎  
URL <http://senoo.net/>



皆さんこんにちは。9月に入りましたが、まだまだ暑い日が続きますね。例年、この季節は台風などの気象が猛威を振るいますが、今年は加えてコロナウイルスもあります。注意しなければいけないことがたくさんありますが、対策を十分にして乗り切りたいですね。

さて、本講のテーマは「**値決めは経営なり!!**」です。お楽しみいただけましたら幸いです。

### ☆**値決めは経営なり!!**

#### 1. **お客様が感じる価値を意識しよう!**

商品売る際に一番重要なポイントは、『商品の価値を下げないこと』です。そのために、『商品の価値を下げない売り方』を工夫することが大事です。

図1: 価値の捉え方『タコ山』の場合

お客様の感じる価値		600円	
価格	500円	お客様の利益	100円
原価	150円	会社の利益	500円

Q: 商品の価値を下げない売り方とは?

A: 『**お客様が許してくれる範囲の最高の値段で商品売る**』こと! です!

図1の田古(タコ)社長のお店(タコ山)では……

500円(本来の販売価格)ではなく、600円(お客様の感じる価値)が『お客様が許してくれる範囲の最高の値段』です。

すなわち、500円で販売した“たこ焼き”をお客様が600円を支払っても食べたいと思えば、その時点でお客様の利益が100円になります。

価格を決定する上で重要なポイントは『**お客様に利益が出る**』こと! です。

お客様に利益が出れば、そのお客様がリピーターになり、リピーターが増えれば

G(経常利益)が増える要因になります。

そのため、『**値決めは経営なり**』と言われており、値決めは経営者が行う仕事の中で一番重要な仕事になります。

☆リピーター率を上げるためにも『**お客様の利益**』を上げることを追求していきましょう!

#### 2. **モノを売るのではなく『価値(コト)』を売ろう!**

商品というモノを売るのではなく、お客様が感じる価値(コト)を売らしましょう。

『お客様の利益』とは、商品の価値(コト)です。商品の価値(コト)は次ページの図2のように4つの要素から構成されています。

図 2 : 商品の価値 (コト)



図 3 : タコ山の 4 つの要素

☆タコ山で具体的に考えると下記の図 3 になります。

<p><b>◆理念 : 売り手の思いをお客様に伝えるコト</b> 『本場のたこ焼きの味を知ってもらいたい』という思いをお客様に一生懸命伝える姿勢。</p>
<p><b>◆製品の価値 : お客様が満足する製品を作るコト</b> たこ焼きの味への追求。常に製品の改良・改善。</p>
<p><b>◆サービスの価値 : お客様に心地よさを提供するコト</b> 注文を受けてから 5 分以内にたこ焼きを笑顔で提供する。 商売はスピードが命！</p>
<p><b>◆情報の価値 : 知名度を上げるコト</b> 雑誌・インターネットなどでお店の紹介を行い、タコ山の評判を上げて新規のお客様を獲得。</p>

☆『お客様の利益』を上げるためにも、この 4 つの要素を一つずつ考えていく必要があります。商品の価値は掛け算です。4 つの要素のうち、いずれかがゼロになると、商品の価値もゼロになります。自社の 4 つの要素とそのバランスを考え、商品の価値を追求していきましょう！

～コロナ感染下では……～

旧来のビジネスモデルを今一度リセットし、自社にとって何を差別化するのかを再構築しましょう。値引きよりも新しい別の方法や付加価値のあるサービスを提供し、『商品の価値 (コト)』を高め、『お客様の利益』を上げましょう。今までのやり方を変えることは一筋縄ではいきませんが、このコロナ禍で生き残るために今求められているのは、『経営者自身の覚悟と決断力』です。

## 新！あきない☆会計塾～会計で中小企業を元気にする～ [第6講]

- お客様が許してくれる範囲の最高の値段で商品売りましょう。
- お客様の満足度が上がれば、そのお客様がリピーターとなり、G (経常利益) も増えます。
- 商品の価値は、「理念」「製品の価値」「サービスの価値」「情報の価値」の 4 つの要素から成ります。  
4 つのバランスを考え、商品の価値 (コト) を追求していきましょう！

後継者教育に★分かるまで帰れない会計塾★URL : <http://www.senoo.net/kaerenai.html>



新！あきない☆会計塾、固定費の削減に関するお問い合わせ 塩冶 (えんや) enya@hyogo-houjin.or.jp