

山田義仁税理士事務所 事務所通信vol.9

2005年12月8日号

- 1 事務所通信12月号のお知らせ
- 2 参加したセミナーのお知らせ
- 3 ビジネスホン導入体験記

1 事務所通信12月号のお知らせ

毎月お客様に印刷物としてお配りしている事務所通信のHP版です。
今回の記事は、「新会社法と有限会社の対応」を中心にご紹介しています。

[印刷用事務所通信12月号PDFはこちらから](#)

<http://tax.ymd-no1.com/200512.pdf>

2 参加したセミナーのお知らせ

今月より、「日本経営品質賞」についての勉強会に参加しています。
今回は、「日本経営品質賞」がどのようなものなのか、をご紹介したいと思います。

1995年に、(財)社会経済生産性本部が中心となって、「日本経営品質賞」が創設されました。

この賞は、上場企業、大企業のためだけのものではなく、いろいろな規模や業種の会社が、「卓越した経営」を目指して、セルフアセスメント(自己評価)をしていくものです。

日本経営品質賞については詳しくは <http://www.jqac.com/>

自分の感じた、この賞の仕組み(プログラム)の流れは、「経営者の通信簿」です。

このセルフアセスメント(自己評価)をすることにより、自分が何を考え得ているのか、何が足りないのか、を気がつくことができました。
アセスメントで文字にすることで、より明確になり、どのような打ち手があるのかを考えるきっかけになりました。

山田事務所の足りないと感じたことは、うちの事務所の強みと弱みを知らないということです。お客様と職員さんにとって、「山田事務所のどこがよいと感じてくれていて、どこに不満を感じていらっしゃるのか」を聞き出す仕組みを考えて、1月に実行したいと思います。

勉強会は1月以降も続くのですが、セルフアセスメントの方法がわかったら、お客様に伝えていきたいと思っています。

3 ビジネスホン導入体験記

事務所の電話を、ビジネスホンに替えようと思い、「できるだけ安く導入するには、どうすればよいのでしょうか?」と、IT総合研究会のメンバーに相談したところ、「ヤフーオークションでNTTの商品を買って、取り付け工事をNTTに頼んでみなさい。」との指示。

ビジネスホンもあまり使った経験がなく、ヤフーオークションもはじめてだったのですが、「何か分からないことがあったら助けるから」との言葉を信じて、やってみました。

まずは、ヤフーオークションに入札できる状態にすること。
プレミアム会員という、月294円の会員になる登録をします。
<http://special.auctions.yahoo.co.jp/html/introduction/>

そして、ビジネスホンの研究。
NTTのHP等をチェックして、どの機種がどのようなものかを、勉強しました。
<http://www.ntt-east.co.jp/ced/business/businessphone/>

購入したい機械を選んで、早速オークションのチェック開始。
何となく、いくらで売買されているのか、相場が分かるようになってきたので、購入金額の目標を考えて、入札開始。

無事に、本体に、固定電話2台と、コードレス2台を購入することができました。

ただ、到着までが不安、到着してもちゃんと動くのかが不安。ちゃんとヤフーオークションにある取引のチェックポイント通り、気をつけて取引しました。

今回の経験で感じたのは、「消費者の情報量が、売り手に近づいている」ということです。

一昔前であれば、会社に来ているOA機器の営業の方に相談して、リースを組んで、というのが普通だったのではと思います。
でも、今では、消費者側に、いろいろな情報に接する手段があり、比較もされるし、ごまかしがきかない。

これはOA機器のことだけではないと思います。

インターネットがまだない頃は、年功序列であり、「上司」「社長」の方が、情報量が多いから、みんながついて行きました。

今では、インターネットを利用して、または、ナレッジマネジメント等といった形で、情報の入手量が均一化されていくと、なにができるから、「上司」「社長」なのか…

『「上司」「社長」の仕事とは何なのか?』を考えなければならないようです。

余談ですが、新聞でも取り上げられていますが、「電話機が使えなくなるから、機械を取り替える必要がある」などの嘘について、契約をさせる業者もいるので、気をつけて下さい。

日本経済新聞社 <http://www.nikkei.co.jp/>
「電話 クーリングオフ」で検索すると、関連記事があります。