

9月分コメント

愛のメリーゴーランド作戦

企業が成長することがなかなか難しくなってきました。従来の経営手法が通用しなくなってきました。やがて景気はよくなるかと考えたほうがよいのでは無いか思っています。そこで自社の営業を自社のみでやるのではなく、他社にやってもうたじどうかと思うのです。当然営業代行料は支払います。自分達の商売を何々業という扱え方ではなく、お客様が財産という扱え方です。例えば古田上会計事務所のお客様を次々次々とお客様同士に紹介します。自社で営業しなくても当事務所と当事務所のお客様が営業します。お互いがよくなることを想って他社の営業をする仲間同士でお客様を回すわけでは、名づけて愛のメリーゴーランド作戦です。今日は中古のコピー機を勧めさせていただきます。何とカウンセラー料が無いのです。詳しくは資料を見て下さい。

今日よりストラクチャ表(未来会計図)の右側の言葉が変わりました。一番目は、利益を出すために一番難しいことはどれですか。ですが4つのうちから一番簡単なものから手を打っていった方がいいということでは、売上アップが大変なのに高い目標をかかげても成果は出ません。仕入、外注費を下げる交渉をしたほうが利益が出ることもあります。人件費の見直しが必要な会社もあります。

二番目は組織の目的は利益にありです。安定企業は売上と利益を決めて、その範囲内に変動費と固定費を押さえるということでは、利益は企業が存続するための費用ですから、絶対不確保しなくてはなりません。売上は現状維持でも。

三番目は、値決めは経営なり。トップが決めます。商品の値段はコストが計算するものではなく、価値が決めるものです。価値を一番正しくわかっているのは社長です。社員では、低く値づけをばし、その差は全て損失です。お金が入って来ません。儲けて下さい。

利益責任は社長にあり、利益を出すことは美しいことです。