

会計事務所 200%活用レター

Vol.42 2006.12

info@hashimotosogokaikei.com
http://www.hashimotosogokaikei.com

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかを分かりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたこと等や感じたこと等ポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

今月の「力がある言葉」 「数より質をめざす」

マスコミで過去最高益を計上する上場会社の記事が多く取り上げられていますが、中小企業経営者の多くの方からは、あいかわらず厳しいという声がほとんどです。

売上の伸び悩みは、企業経営者にとっては将来の不安に直結しますので、何かやらなくてはと、いろいろな新しい手法を取り入れて売上アップを目指します。

ただ、行動には順番が大切で、それを間違えると、資金力が少ない中小企業経営にとっては大きなダメージになるので注意が必要です。

多くは、単純に客数をアップさせることを考えますが、これをめざすと忙しいわりに、利益にならないという状況におちいりがちです。

新規客の獲得数を増やす前に現在の業務に付加価値をくっつける質の向上や、販売の流れの中で単価をアップさせる仕組み実践してみてもいかがでしょうか。

先日もある機械設計会社の経営者に聞いたシンプルな話を紹介します。

数百万から数千万の機械の設計施工をするため、完了の頃になると若干の見積金額の修正が発生します。それまでは、毎回数万円の話しなので、わざわざ頭を下げるのはといていましたが、細かい仕事を含めれば年間で百近い設計をしているということですので、単純に100回頭を下げるだけで、ダイレクトに数百万円利益がアップします。

そこで引渡しの際に当初の契約以上にかかった費用（といっても1～2万円ですが）を先方にお願いと、思ったよりすんなりと受け入れられるので驚いているということでした。

皆さんも身近なところで、客単価のアップをご検討されてはいかがでしょうか。