

京都・地域力連携拠点事業

弥生会計・弥生販売セミナーを実施

主催：舞鶴商工会議所・京都商工会議所

10月の4日間と11月の2日間、「経営力の向上・ITを活用した経営管理支援事業」の一環として、事業所の経理・総務担当者を対象に便利な「会計ソフト」と「販売管理ソフト」の活用セミナーを行いました。会計では、全く未経験の事業所の受講者も「ソフトも使いやすく、これを機に導入したい」販売では、「丁度、販売管理ソフトの試用中にセミナー開催を知り、タイミング良く受講できた。導入に向けて早速に準備していきたい」などの声がありました。

講師の(株)オフィスオオニシ代表の大西弘晃氏も、「今回も皆さん熱心に受講いただいた。今後も商工会議所と連携し、導入に向けたサポートをしていきたい」と話されており、前回と同様に実効性のあるセミナーとなりました。



セミナーの様子

■京都・地域力連携拠点事業 専門家派遣を実施中(派遣料:無料)

舞鶴商工会議所では、京都商工会議所と連携し、下記の項目を主体に、弁護士・公認会計士・税理士・中小企業診断士・ITコーディネーター等の専門家を派遣し、商工会議所の経営支援員と一体となって、中小企業の課題解決に向け支援します。

○経営革新 ○ITを活用した経営管理 ○創業支援 ○事業承継支援

※詳細は、電話でお問い合わせ下さい。☎0773-62-4600

失敗から学ぶ企業再生

行列のできる工務店

私は常々、会員に「心で稼ぐ」と指導している。心で稼ぐとは、顧客・消費者の立場に立ってモノをつくる、販売する、サービスを提供する、という意味にほかならない。いうなれば、顧客本位、顧客第一主義である。このスローガンを社是・社訓の中に掲げていない会社はまずあるまい。が、その精神が社員の一人ひとりにまで浸透しているかといえ、なかなかそうはいかない。

最終的に企業を支えるのは顧客である。とりわけ自社商品・サービスのファン、リピーター、生涯顧客は会社にとってかけがえのない財産である。それは新規顧客の獲得に要する時間とコストを考えれば明らかであろう。いまやあらゆる商品・サービスの価値と価格決定権は、顧客つまり消費者側にあるといっている。そうした時代に生き残り、勝ち残っていく最大の条件は、いかにして生涯顧客を創造していくかにある。とすれば、徹底して消費者の立場から、「心で稼ぐ」しかない。

一例を紹介しよう。八起会の会員で、「行列のできる工務店を目指す」と目標を掲げ、徹底して「心で稼ぐ」を実行している経営者の例である。

彼の会社は注文住宅の建築が7割、リフォームが3割である。社員は11人にすぎないが、3人の事務員以外はすべて大工、技術者である。営業マンは一人もいない。技術の無い営業マンでは、そ

の場その場の顧客ニーズに即応できないからである。従って技術者全員が営業マンであり、チラシも全員が自ら配って歩く。

そのチラシには、「私たちの三つの約束」が書かれてある。「一、お客さまの立場に立って提案させていただきます」「二、お客さまとの縁を大切にします」「三、お声を掛けていただくまでは訪問致しません」以上の三つである。この徹底して顧客サイドに立つ姿勢が信用を呼び、目下、彼の受注の8割は「顧客紹介」によるものである。

八起会 会長 野口 誠一

野口 誠一 / のぐち・せいいち

1930年東京生まれ。日本大学卒。55年に玩具メーカーを設立。急成長を遂げたものの、ドルショックと放漫経営がたたわり77年に倒産。翌78年「倒産者の会」設立を呼び掛け「八起会」を起こす。「倒産110番(03-3835-9510)」を中心に、再起・整理・人生相談まで無料奉仕。著書に「修羅場の人間学」(東洋経済新報社)、「こんな社長が会社をつぶす!」(日本実業出版社)、「幸せをあきらめない」(致知出版社)、「家族の力」(祥伝社新書)など