

平成25年7月6日

No 109

(私達の商品価格)

最近価格(料金)の件で一度仕事を受託したが、他者から安い価格との提示を受けたこの事で解除が続きました。私自身も、まだ何をしていたか状況の中で仕事量を分からなく、リストもあり、希望額の提示をしました。お客様が高く感じ他の会計事務所を探し半額で受け取りましたのであり、解除、の連絡を受けました。

会計事務所業界も大阪から始まり低価格の波が起り、ホームページDM等で多くの案内があります。会計事務所の業務は入手に於ける知識を必要とするものでありますので、結局は提供サービスも落とすことになり、上手くシステム化出来ない場合は赤字となり案内は減り始めています。しかし現状はアパノスで大手の業績はやはり株価も上がり、消費も上がって来ましたが、私共においては今だに厳しく業績も悪くなっていません。適正価格はいくらか、企業は顧客に満足な給料を支払い(結婚して家を建て、子供に充分な教育を与える)そして将来の為の内部留保をしなければなりません。また、お客様に満足を与え喜んで頂く、価格以上の成果を与えなければいけません。(お値段以上)。それぞれの会計事務所の考え方で、価格については様々ですから、高価格・低価格もあります。

私は、お客様を満足する、社員も安心する、会社も内部留保もできる価格への追求。航法は毎年変わる、膨大で難しい航法、経営コンサルまで要求される。効率化を徹底して図り(時間管理)、価値を磨き、価格競争による単なる安売(値引合戦)は避け、市良しの私達の価格で売っていく。「満足してもらえれば安心な仕事、誠実に、キツリやる、前を向っていく、その為会計事務所を目指します。

高林幸裕