

平成26年9月7日

No.123

(創業に向けて)

地域密着で、お客様から支持される必要と出ているが、利益が思うように出ない、お客が支ります。同じ業種でも、利益に差が出ています。毎日同じことの繰り返しですので、差も広がっていき、どこか違うのでしょう。提供するサービス、商品、当初は殆ど同じだと思っています。創業の想も大差はないと思います。しかし、業績の良い企業、悪い企業別れていきます。サービスも良くなる、悪くなる。元気が出る、元気がない。明るい、暗い。大差がつかれます。良い企業は好循環、悪い企業は悪循環となっています。良い企業も当初から全てが順調ではないと思います。創業計画通りには行かないと思います。うまく行かなく失敗しても、経営者が新しいことに挑戦していく人脈を持ち、師を持つ。素直、愚痴も言わず前向き、そして仕事熱心だと思っています。仕事熱心は内ではたか、外へ向けたい仕事熱心です。自分達の良い商品、サービスを外へ向け熱心にアピールしています。利益の出る企業は、創業当初 設備費、人件費を含めて経費をかけない工夫をする。価格もつけても、利益の出る適正価格で商品を提供する。高くても売れる商品にする。価格競争がありそうな商品は扱わない。今、茨城商工会、茨信等創業塾を開催しています。学び、教える素直に受け入れ更迭する。出版社、エンサルト会社等も、経営セミナーを開催しています。費用と時間がかかりますが、差別化には学ぶことが必要かと思っています。ノウハウも体心得ている時に、動く。イベント、展示会等、がんばることで、新しいこと、やっていく。利益を出すには、価格設定、小売会社は、特に高くても売れる商品が必要かと思っています。

(又利益率が高い)

高林幸裕