

売上2倍、粗利4倍 利益1億円！

2017年6月13日 北沢タウンホール 主催：小出絹恵税理士行政書士事務所

税理士・行政書士・円満相続支援士
小出 絹恵



粗利に対する考え方を変えてみましょう。
「商品の原価を積み上げて、それに %
の利益を足して売価を決定する」という
考え方から、
「この商品にはいくらの価値があるか、
お客様に通る価格は？」と考えてみると
世界が変わります。

ミックスウェーブ株式会社
齊加 博和氏



中小企業診断士
三田 和一氏



「あなたの思っていること
が実現していく」
具体的にイメージしたことを
繰り返し
「自己宣言」することで、
いずれ実現します。

若い社員を信じて任せてみましょう。
社長世代にはないやり方で仕事を成功させる堅実な
社員もいます。
会社が売り出す商品に合わせた戦略で次の手を考え
ていくことが大切です。
社長は周りの人たちを信じ、相談しながら
前を向いて進みましょう。

事務所からのメッセージ

日々頑張っておられる社長様に、少しでも元気を差し上げられたらとの想いで毎回ご好評いただいている小出会計の顧問先企業の社長を講師としたセミナーを本年も企画させていただきました。縁あって出会えたすべての素晴らしい経営者の皆様と共に、厳しい現実と向き合いながらも明るい将来のためのお力添えができましたなら、これに勝る喜びは無いと思っております。

参加者様の声



とても役に立つセミナーでした。
(なんだか将来が楽しくなるセミナーでしたね！)
ありがとうございました。



自分の会社に落とし込んで、お聞きした視点を
判断しながら活用したいです。
社員さんへの接し方や考え方も勉強になりました。
ありがとうございました。



お話しにリアリティーがあり、すごくおもしろかったです。
今後ともよろしく願い致します。



頭で考えることをしていなかったように思いました。
目の前にある課題もラッキーも、流していたように感じます。
ヴィジョンとすりこみの他、私たちの商品
(原価のないものがほとんどなので)を
どのように見てもらえるのかをしっかりと考えていきたいと思います。



自分の商品価値を上げていけるように
これから努力していきたいと思います。
本日はありがとうございました。



価格決定の大切さ、よく分かりました。
うちの価格は”安い”のが定番になっているため、
変えていくことは非常に難しい課題です。
利益が出なければ、会社ではなく
NPOのような、ボランティアですもんね。

