

経営一転語 55 赤字の原因は？

今回は、「赤字の原因は？」ということについて、解説してみましょう。

結論から言うと、赤字の原因は、「お客様の要求を無視しているか」、「事業構造に欠陥があるか」、「商品やサービスの収益力を無視した販売を行っているか」、「戦っている土俵にそもそも間違いがあるか」ということに集約されます。

まず、「お客様の要求を知る」には、お客様訪問をし、お客様に尋ねることが絶対条件です。それをせずに社内の人と話していても分かりません。また、難しいことですが、「現在お客様ではない人の要求を知る」ということも大事です。

次に、「事業構造に欠陥があるかどうか」、「商品やサービスの収益力を無視した販売を行っているかどうか」は、商品の収益力分析をすることが大事です。（商品の収益力分析の方法は、コンサルの中で説明いたします。）

最後に、「戦っている土俵に間違いがあるかどうか」は、我が社の規模に対して、大きな市場を狙いすぎていることがあるので、「市場を細分化し、小さな市場で大きな占有率を占めるようにしていく」ように方針転換をしなければなりません。

以上のような非常に重要な決定をするにあたり、やはり、参考となるのは、個々の企業によって事情が違うので、「社長さんがお客様訪問を通じて得た情報」を元に決定するしかないので。

事業経営の最良のコンサルタントは、実は「お客様」なのです。今日からさっそくお客様訪問を始めてみましょう。そこには今まで気がつかなかった大きな宝の山が眠っています。

<演習課題>

1. お客様の要求を無視していないか、事業構造に欠陥がないか、商品の収益力を無視していないか、戦っている土俵に間違いはないか、4つのポイントをチェックしてみましょう。