

経営一転語 102 売らなければ、会社は存続できない

何とも、当たり前のことですが、売上が上がらなければ、材料仕入れ代金も払えませんし、従業員の給料も払えませんし、経費も使えません。

売上が上がるということは、お客様が我が社の商品やサービスを気に入ってもらって、お客様の財布から、我が社にお金を払ってもらうということです。

お客様が商品代金を払わなければ、我が社は存続できないということです。

会社が赤字ということは、この基本的なことが分かっているようで、分かっているかもしれないかもしれません。

「売れる商品はよい商品、売れない商品は悪い商品」という言葉を聞いたことがあります。

まさに、売れるということは、お客様の支持を受けているということです。お客様から感謝されているということです。

どんなに自分が商品に惚れ込んで研究開発を重ね、改良を加えて、商品を作っても、お客様が買ってくれなければ、会社は存続できません。

今のような厳しい外部環境下では、まず、売上を上げることに専念しなければなりません。

商品の研究開発、新商品の開発、商品改良により、売上を上げて、キャッシュを回収して、そのキャッシュを資金源にして、また次の手を打つ、そういう考えで経営をしていかないと、たちまち資金繰りに苦しむことになるでしょう。

それを分かっているながら、苦しい営業行為から、つい、自分の得意な（好きな）商品開発などに時間をかけ、それで仕事をしている気持ちになっている経営者も見かけます。

「売上を上げる」、この難行苦行と言われる基本的な行為を一生懸命、地道にしていくことが、会社の発展・繁栄につながる道なのです。