

# 会計事務所 200%活用レター

Vol.162 2017.07

このレターは、お客様との最近の面談や、セミナーなどで感じたことをお伝えしています。お時間があるときにでもご笑読頂ければ幸いです。

## 【捨てる勇氣】

数年前に顧問契約をした建設業のクライアントの業績がよくなりました。顧問契約になる直前の数年間大きな赤字になったことから経営改善したいということでご縁ができました。

なぜ業績がアップしてきたかと言うと方法はシンプルで、売上の額にこだわらず、利益が見込める仕事だけを確実に受注するという方針に転換したからです。

言葉で言うと簡単ですが、一般的にいろいろなしがらみがあって、利益が見込める仕事だけを選ぶことは案外難しいのです。

しかし、過去からのしがらみを捨て、真剣に改善にのぞんだ結果、大きく減収しましたが増益になり、累積損失を消すことができました。

いままでアバウトで計算をしていた原価についても、社長が感覚で計算するのではなく、現場の社員さんたちに計算や管理をしてもらうなど、社員さんたちに仕事を任せるスタイルになりました。

経営者の固定観念で、いままでのやり方を変えられないことは意外にあります。現状にプラスアルファをするのではなく、捨てる勇氣をもつことも業績が改善するキッカケになると感じました。