



本田税理士事務所
HONDA LICENSED TAX ACCOUNTANT OFFICE

お客様とのコミュニケーションレター

キャッチボール

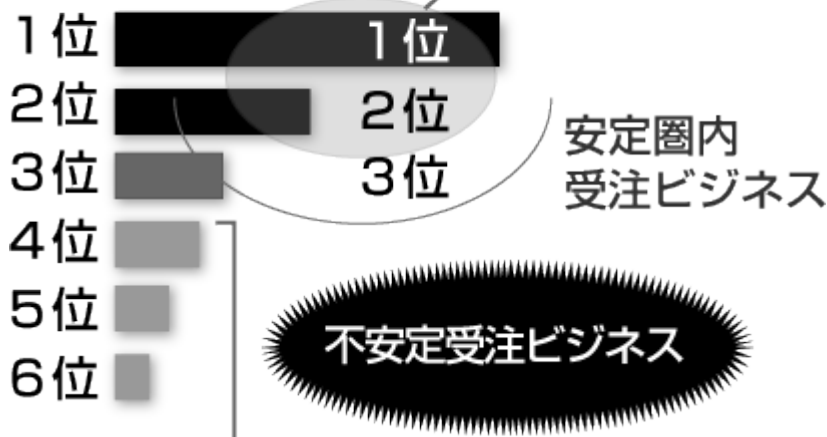
2010

2

NO.007

■マーケティング基礎講座 ～増販増客メソッド 『ICO』

超安定受注ビジネス



ICO (In Client Order) とは、個客内順位の事だ。法人個客が、競合も含めて支払う総額のうち、自社にどれだけの金額を支払い、その順位は何位か…という順位。

ある会社が印刷物に外注し、外注社のうち、何位に位置しているかを理解すること。受注ビジネスにおいて、非常に重要だが、意識して臨む会社は少ない。

受注ビジネスで ICO は、『天国』と『地獄』の差がある。

受注先の3位以内、できれば1、2位の見積圏内に入らなければ死活問題だ。

発注元には、下位の発注先への意識は希薄だ。たとえば他社がいい提案をしても、上位1、2位との競合見積になる。従来までの信頼関係もあり、下位の競合が提案したおかげで見積に参加でき、その結果、受注に繋がりビジネスチャンスが増えることも多い。

1、2位のメリットは、これほど大きい。

自社の戦略のない受注は、企業の成長戦略にとって意味はない。

■スタッフコーナー 今月の担当:春山薫 new!

はじめまして、春山薫と申します。

1月21日から本田会計の一員として働かせていただくこととなりました。

生まれてから27年間ずっと埼玉県川口市に住んでおります。地元で働けるこのご縁を大切にしていきたいと思っています。至らないこともあるとは思いますが日々精進し、成長して行きたいと思っておりますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

さて、先日鉄道博物館に行ってみりました。友人の付き添いで行ったので正直、鉄道に興味がある訳ではなかったのですが・・・。

埼玉県の新名所という事で親子連れや年配の方、カップルなど色々な方が来ていました。

新幹線が行きかうのを眺める屋上、過去の歴代の車両の展示、レールやエンジンの科学、看板の展示、車食のレストラン等々。

電車にはあまり興味のない私ですがけっこう楽しみました。

機会がありましたら、鉄道博物館に行ってみてはどうでしょうか？！

■社長必読！お勧め記事 『下請け型企業が、今やること その2』 記事提供：株式会社上坂経営センター

インテルという企業をご存知だと思います。全部ではないですが、どのパソコンにもインテルの部品が入っています。

TVCMでも、パソコンのCMがあれば必ず最後に、「インテルインサイド」という言葉と音楽が流れます。この会社、自分でパソコンを作ったこともなければ、自分で消費者にDMを打ったこともありません。自分で完成品を作ったことは一度もないのです。

日本でいうならば、デンソーなどもそうです。自動車部品には欠かせないものを造っています。ただ、デンソーも車を作ったこともなければ、車を売ったこともありません。でもインテルもデンソーも素晴らしい利益率を誇る会社です。そういう企業は数多くあります。

つまり、下請け型の企業でもそのようになれば良いということです。そのようにとは何かというと、自社の強みを知ってもらうことです。そして、そのことに努力している企業は非常に少ないのです。

下請け構造の会社のマーケティングといえば、土木建築業を例にとるなら、「うちは工事会社から受注しており、直接施主から仕事をもらっているわけではないので関係ない」と思う社長が多いのではないのでしょうか。実際にマーケティングの話を下請け型の企業の社長にすると、「考えたこともなかった」という方が少なくありません。

だから、こういう業界やこういう構造の企業はチャンスなのです。誰も何もやっていないからこそ、やれば自社に受注できる可能性がどんどん増加していくものと思います。自社の技術力を知って頂くことに全力を上げれば、下請け型の企業は、必ず浮び上がるものと思います。

さらに言えば、直接取引しているのが完成品を作るような会社であっても、そうした会社を獲得するためにマーケティングを行っているかどうかなのです。(つづく)

■お知らせ 詳細はお問合わせ下さい！

◎ニュースレター3月号の発行はお休みさせていただきます。次号の発行は4月5日を予定しております。

◎所得税・贈与税の申告期限は、3月15日(月)です。弊所は、3月12日までにすべて提出いたします。

◎7月より少人数制の勉強会を3ヶ月に1度開催いたします。ご意見ご要望等がございましたらお寄せ下さい。

■編集後記

「確定申告」という文字が連日インターネット上の検索ワードで上位になる等、いよいよその季節がやって来たなあ・・・とおもう今日この頃です。

お陰様でお客様からのご紹介やHP等からご新規のお客様もまた大分増えて来たので、何とかこの確定申告前までにはスタッフをひとり補充したいと12月より考えておりました。そこで今回、私たちの新たな仲間に加わったのが今月号のスタッフコーナーを担当した春山(27歳)です。少しおっとりとした癒し系の真面目な女性だと思えます。

簿記の仕訳をきるのが大好きだという彼女は、過去に会計事務所を2箇所程勤めた経験があります。また丸井ではアクセサリーの販売スタッフをしていた経験もあるようです。私としては会計事務所としての経験よりも丸井での経験を是非うちの事務所でも活かしてもらいたいと期待しております。

ところで今回、私の考えた採用基準はいたってシンプルでした。事務所の経営理念に本当に賛同できるかどうかだけです。正直なところその人の過去の経験や実績等はほとんど関係ありません。大切なのはこれからです。どのような考え、どのような姿勢で仕事にいかにか本気で取り組むかで今後が大きく変わってきます。

私たちは、お客様をサポートさせていただきながら、お客様から多くのことを学び成長させていただいております。もっと言えば、お客様を通じてでしか私たちは成長することが出来ませんし、お客様に育てられております。ですので、新スタッフ共々本田会計を今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



本田税理士事務所
HONDA LICENSED TAX ACCOUNTANT OFFICE

☆お客様からのご意見、ご感想、ご質問、ご相談、ご要望、クレーム等、何でもけっこうですので、下記までお寄せ下さい。お待ちしております！

〒335-0004 埼玉県蕨市中央1-8-7 A・LIFE2F

TEL : 048-431-2771 FAX : 048-431-2786

URL : www.zeirishi-honda.jp メール : info@zeirishi-honda.jp

営業 : 9 : 00 ~ 17 : 15 第1第3土曜日・日曜祝祭日休み