

技術力だけでは店を経営できません
記帳指導を機に見通しがよくなりました



Soinje (ソワンジュ)
代表
森田 壽子 さん

このお店は、私と娘の2人で経営しているエステティックサロンです。

私は以前、エステティシャンとして、15年間ほど別の企業に勤務していましたが、閉店することになりました。

今までのお客様からは「続けてほしい」という声。また、私の娘はその当時、大手サロンですでに8年以上の経験を積んでいました。

お客様がいる。一緒に働いてくれる頼もしいパートナーもいる。いろいろ考えた末に、独立開業することにしたのです。

ただ、技術力には自信があったのですが、経営には疎いことを、後になって実感しました。確定申告の方法が分からず、提出期限間近になって富山商工会議所の

決算相談会に駆け込んだものの、明らかに準備不足でした。

その反省を生かして、商工会議所の利田さんに定期的な記帳指導をお願いしました。おかげで、以後の申告手続きはともスムーズに進んでいます。

また、新規顧客の開拓を検討していたときに、「知的資産経営」実践セミナーを紹介してもらいました。その講師に直接相談したところ、「まずは既存顧客にアンケートを取った方がいい」とのアドバイスを得たのです。

その結果は驚くべきものでした。来店動機の9割は口コミだったのです。そこで、これまで広告活動に使っていた時間とお金を、今いるお客様に還元して、満足度を高めてもらうことにしました。一見、遠回りのようにも感じ

ますが、口コミで紹介していたくためには、目の前のお客様を大事にすることが、実際には近道だと分かったんです。

それからは、会員限定のメールマガジンで美容や健康に役立つ情報を配信したり、交流イベントを企画したりしています。

この前は、ソムリエを招いて、フレンチレストランでワインの講習と食事をしました。お客様も私たちも楽しんで、一体感を味わうことも、結果的には経営にいい影響を与えていると思います。

以前は、商工会議所のダイレクトメールをほとんど見ていませんでした。でも、意外な事業が実は役に立つこともあり。だから最近では、今の自分には関係ないと思う資料でも、必ず目を通すようにしていますよ。

担当者からひと言



富山商工会議所
記帳専任職員
利田 智香子

会計は経営の基本。日ごろから意識していると計数感覚が身に付くので、経営の安定化にもつながります。

森田さんからは記帳指導をきっかけに、いろいろなお話を伺っています。売り上げアップや、効果的な経費支出、資金繰りなど、疑問点を積極的に相談してもらっているので、こちらもやりがいがあります。

そもそも経営課題にはいくつものジャンルがあり、解決策をアドバイスする専門家も多種多彩。でも商工会議所の窓口なら、ワンストップでご相談受け付けが可能です。

もし企業経営でお困りのこと、分からないことがあれば、ぜひ一度、商工会議所にお越しください。

森田さんはここで活用

組織固め

発展

事業継承

さらに発展

事業再生