

本文をご覧になりたい方は「無料配信」をお申込み下さい。

# CPA通信

2007年9月

Vol.40

## 儲からないのは“売値が安すぎる”から…？ 価格の“宿命”を疑う目を持つ！

☆☆☆ 改善への第一歩は視点を変えること ☆☆☆

### ◆本レポートの内容◆

- 【1】自社の“利益”を考えるにも“視点”が必要！
- 【2】自分の利益と相手の利益の両方を見る重要性
- 【3】“売値”を決める基準は“メリット・バランス”
- 【4】売り手と買い手の公平感の“調整弁”的機能？
- 【5】疑ってみたい“自分の中の思い込み”的常識

日々の努力がなかなか“利益”につながらない  
それは事業の宿命であるとさえ思えることがある  
しかしその原因は“売値の安さ”にあるのではないか  
そしてその“安さ”を暗黙のうちに認めてしまう  
伝統的な常識に縛られているからではないか  
今、その常識を改めて疑うべき時…！

発行



経営改善に取り組みませんか。

**島田公認会計士・税理士事務所**

〒923-0938 石川県小松市芦田町2丁目12番地

TEL 0761-22-0043 FAX 0761-21-0243

e-mail info@ss-cpa.jp

URL <http://www.ss-cpa.jp/>