



コンテクト

2004.10.

【業績アップの5つのポイント】

景気は厳しい状態が続いています。しかし、売上げは伸びていないにも関わらず、利益を上げている会社があることも事実です。ここでは、そんな優良企業に学ぶ業績アップのポイントをお伝えします。

会社は社長の器以上にはならない

「会社は社長の器以上にはならない」とよく言われます。社長が大きく変わらなないと、会社も変わりません。そのためには、明確なビジョンを示し、リーダーシップを発揮する事です。会社の将来の姿や目標をはっきりと具体的に社員に示し、そのビジョンや目標の達成に向かって社員を引っ張って行くことが、社長の最も重要な仕事です。

商品の差別化、異質化

会社の持つ経営資源(人、物、金、情報)は限られています。この経営資源を組み合わせるかを考える事が重要です。大手の会社とまともに同じ土俵で戦っても勝てません。他社と同じサービス、同じ商品を扱うのではなく、他社では提供出来ないような技術、サービス、価値(差別化から異質化へ)を持つ事が重要です。

社員満足度をあげる

会社は人によって動いています。人はやる気がある時と無い時では進捗がかなり違います。社員の満足度を高めて、社員のやる気と能力を上げる事はもちろ

ん、組織のモチベーションを上げる事は業績アップには大変重要な事です。社員の満足度が上がらなければ、顧客満足はありません。

原価と経費の削減

売上げがなかなか上がらない状況ですが、工事原価(変動費)、事務所経費(固定費)が下げれば利益は増加します。やはり、固定費、変動費を継続して下げる体質作り利益を生むためには必要不可欠です。固定費、変動費の削減では、経費・原価・人件費の削減が主として行われていますが、仕事の流れの簡素化も重要な削減の一つです。

下げた原価、経費を売上げアップ戦略に投資

売上げを上げずコスト削減を続けると、長期的には縮小均衡に陥ってしまいます。また、現状維持するにしても、会社の提供する商品やサービスにはライフサイクルがあります。何もしなければ商品は寿命がきて売れなくなり業績は悪化していきます。長期的に業績をアップさせるに戦略が欠かせません。

(加藤 正義)

お客様の声 中日カンキョウサービス株式会社 様

社内をより良くしたいと社員さんが意識するようになった。

太田通利専務と、管理責任者である石川鋼勇課長にお話を伺いました。中日カンキョウサービス様は、ビルメンテナンス業を営んでおられ、業績は伸びています。

- ISOの取得されるキッカケ(理由)を教えてください。
・時代の流れてとして、他社との差別化を図り、競争の勝つために取得を決断しました。
・信用力を高め、営業力の強化を図るためです。

- 取得中のご苦労された点を教えてください。
・全く新しいことばかりであったことと、現業との掛け持ちであったので、時間的な調整が苦労しました。
・管理責任者の立場では、全社員が決めたことを実行するための意識改革が大変でした。
・今までの固定観念から新しい価値観への変革に苦労しました。

- ISO9001 認証取得後、会社は変化しましたか。
・対外的なことでは、トヨタ関連のお客様の評価が上がりましたし、また、営業的な宣伝効果は、アップしていると感じています。

・小さい会社ですが、組織であることを意識するようになりました。

- 社員さんにも変化はありましたか。
・会社の組織や仕組みをより良くしていこうという話し合いが増えました。
・個人のノートではなく、ISOで決められている以外のことも記録に残していこうという意識になりました。
・ものごとの意味を掘り下げて考えるようになりました。

- 御社の今後の展開をお聞かせください。
・毎月1回、ISOの勉強会を継続しています。ISO9001の仕組みに全社員が慣れたら、ISO14001に取り組みたいと考えています。
・継続的に有効性を高めることができるように、常に模索していきたいです。

- その他良かった点はありましたか。
・やり方次第でプラスになりますし、費用対効果は十分あったと感じています。
・今までの価値観を変える良いきっかけとなりました。

(聞き手;山西 孝二)

戦略企業法務シリーズ 第1弾 「取引先の倒産に備えろ！」

～ 債権管理のすすめ ～

「取引先の倒産」により売掛金が焦げ付くことは、年間の利益が吹き飛ばすことはもとより一気に資金繰りが苦しくなり会社存続も危うい状況に追い込まれます。売掛金を回収すべく裁判をやって、支払能力の無い相手方に裁判で勝ってもその判決は「絵に書いた餅」です。残念ながら国が用意した裁判制度は、「無」から「有」を生み出すことはできないのです。これが「債権回収」の現実であり、法律の限界がここにあるのです。つまり、自社の売掛金を確実に回収する為には、取引先の倒産を早い段階で察知し対策を講ずることが大事ということです。

そこで、取引先の倒産を事前に予測し自社の損害を最小限に抑える方法があります。それが「債権管理」です。

業績好調な会社がいきなり明日倒産することはありえません。必ず色々な経緯を経て倒産していくのです。債権管理では、その経緯を見逃すことなく察知し、取引先の倒産前に売掛金の保全措置をとります。その為には、社長から現場社員まで全社を挙げ日常的に取引先の情報収集を行う必要があります。債権管理では、社内で収集した情報、登記簿謄本等の公的証明書、民間調査機関の調査報告書等の情報にさらに専門家の分析を加えることにより、リアルタイムな取引先の実像が見えてくるのです。債権管理を行うことにより、売掛金の回収率は上がり安定的な経営を手に入れることができるのです。つまり、債権回収は、債権管理と一体となって行うことに意味があるのです。

(司法書士;青山 誠)

業績アップにつながるISO構築について(最終回)

予防措置について

～ 危機感のない幹部は去れ～

ISOの仕組みで重要なのは、PDCAサイクルを構築し、P:計画(プラン)・D:実行(ドゥー)・C:点検(チェック)・A:改善(アクション)をきちんとこなすことです。このPDCAサイクルの要素は、どれも重要ですが、この中で最も重要な鍵となるのが、A:改善(アクション)であると考えています。規格要求事項では、8章に該当します。

8章の中でも改善に直結するのは、8.5.2の是正処置、8.5.3の予防処置です。是正処置は、発生してしまった不適合の再発防止を目的として、その不適合の根本原因を取り除くことです。予防処置は、まだ発生していない不適合を想定して、是正処置同様に根本原因を取り除くことです。

さて、是正処置と予防処置、どちらがより重要でしょうか。起こってしまった

不適合に対しての処置は、どのような形にしてもコストがかかるのは避けられません。建設現場においては、せっかく造った構造物を取り壊し、造り直さなければならない状況もあります。それに対して予防処置にかかるコストは、是正処置に比べ比較にならないほど安価に抑えることができます。逆に予防処置を実施したことによって、業務効率が上がり利益率を上げることもつながります。

予防処置をうまく実施して、会社の業績を上げる仕組みづくりができるかどうかは、経営幹部の危機管理意識の現れと言っても過言ではありません。業績を向上する意識を全社に定着させるためにも、少なくとも現場着手前に、予防処置を1件以上立案することを提案いたします。

(山西 孝二)