



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成29年10月30日 第842号「週刊五十嵐レポート」

利益性の善し悪し

トヨタ生産方式というものがある。その狙いは、徹底的なムダの排除。モノの4つの状態を知ること。1. 停滞。2. 検査。3. 運搬。4. 加工の4つ。

1. 停滞とは、何もされていない状態で在庫になっているもの。2. 検査とは、加工されたものの良否を確認されている状態。3. 運搬とは、ものが移動している状態。4. 加工とは、ものの状態が変わることで、切削、溶接、組付けられる状態。加工だけが付加価値があり、停滞、検査、運搬はモノをつくる上で必要な工程ではあるが、それ自体に付加価値はなく、原価を上げるだけなので、最小限に抑えるべき工程である。実態を調べてると加工の比率が驚くほど低いことに気づく。

利益性を考えるとき、まず必要になるのは、会社という組織体は粗利益で生きているということの確認。訪問型営業の会社で見ると、営業マンには3つの業務がある。1. 顧客のところまでいく移動。2. 社内業務。3. 顧客と面談・コミュニケーションの3つ。移動時間は必要ではあるが、生産性マイナス。社内業務時間も必要だが、粗利益は生まない。粗利益が生まれるのは、顧客と面談・コミュニケーションの時間だけ。移動時間や社内業務時間が多くなると営業経費が増加することになる。利益性を高めるには、移動時間と社内業務時間を少なくし、面談・コミュニケーションの時間を増やす事になる。

訪問型営業の会社に営業マンの時間を調査すると、「面談・コミュニケーション」の時間が全体の25%を切ることが多く、意外に低いことに気づかされる。従業員15人の会社で、社長と営業マン1名の計2名のところでは、社内業務時間が54%、面談・コミュニケーションは28%だった。ここに利益性の善し悪しが隠されている。社内業務の時間の改善が面談・コミュニケーションの増加につながり、利益性が良くなる。

飲食業では、仕込みが社内業務時間。ある飲食業の社長は、「仕込みムダ・ムラがあった。生産性を高めると、面談・コミュニケーションである営業時間を増やせる。うちは客待ち時間がないから粗利益が増える」と。

時間をどう考えるかで、利益性は変わる。

ちょっと
気になる出来事

10月22日(日)、衆議院選挙が行なわれ、自民党の圧勝に終わった。一方、小池東京都知事が旗揚げした「希望の党」は惨敗。小池さんのコメントで「驕っていたかもしれない」と。

自信が過信に。

東京都政と国政と力が分散。都政もまだまだなのに、国政に打って出た。「強者」の発想。

「弱者」の発想であれば、まず都政で成果を出す。その間他の事(国政)には目もくれない。各個撃破主義。

弱者が強者のマネをすると、「狂者」になる。

企業活動では、非関連多角化は、空中分解(破綻)のもとと言われる。「希望の党」が空中分解にならないことを願う。



一口×モ
知識

どこに「未来」を探るか

すでに起こった未来は、体系的に見つけることができる。第1に調べる領域は、人口構造である。人口の変化は、労働力、市場、社会的圧力、経済的機会の変化にとって最も基本的である。人口の変化は、逆転しにくい。その変化は、速くその影響を現す。出生率の上昇が小学校の施設に対する圧力となって表われるのは、5、6年後である。それは起こる。その影響も予測しやすい。

第2の領域は、知識の領域である。自らの企業に関わる知識に限定してはならない。未来において、いまとは違うものになっていることを当然とする。現在の企業に直接の関係あるなしに関わらず、あらゆる知識の領域において、すでに起こった未来を探さなければならない。

第3の領域は、他の産業、他の国、他の市場である。これらのものに目を配り、「われわれの産業、国、市場を変える可能性のあることは起こっていないか」を考えなければならない。

第4の領域は、産業構造である。

P.F.ドラッカー「チェンジ・リーダーの条件」より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

