



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27年07月06日 第723号「週刊五十嵐レポート」

売上は最大に、経費は最小に

「稲盛和夫の実学」（日本経済新聞社）に、「多くの経営者が売上を増加させようとする」と当然経費も増えるものと思っている。これが経営の常識なのである。しかし、『売上は最大に、経費は最小に』を経営の原点とするならば、売上を増やししていきながら、経費を増やすのではなく、経費は同じか、できれば減少させるべきということになる。売上を増やししながら経費を減らすというのは、生半可なことでは達成できることではない。そのためには、知恵と創意工夫と努力が必要である」と書かれています。

ある食品製造業の話。地域ではシェアNO.1なのになぜか利益率が低いのです。売上の伸び率以上に製造・販売経費がかかるのです。特に包装費等が異常に膨らみます。現場をみてみますと、物が雑然と置かれ、何がどこにあるのか、わかりませんでした。そこで改善するべく、社長と社員たちは模範となる会社の工場見学に費用（約100万円）をかけて学びにいきました。

学んできた社員達は、「現在ある資材の要る、要らないを区別し、要らない物、使用していない物は処分する。使用する工具、機械に名前をつけ、置き場所を決める」「工場内は自分たちで色をぬって作業動線を作っていました。ほとんどの台が簡単に移動できるようにキャスター（車）が付いていました」「どのようにすれば作業効率が良くなるのかを自分たちで考えることの大切さを感じました」。5Sのうちの3S（整理・整頓・清掃）の徹底です。

上半期で売上は前年度比15百万円増加したものの、製造・販売経費は10百万円の減少となり、経常利益の段階で前年度比200%になりました。社員は、「物を探す時間がなくなり、作業台の工夫により体に負担をかけずに作業ができるようになり、生産性が高まりました。まだまだ改善の余地がありますので、『カイゼン』するのが楽しくなりました」と、自主性が出てきました。

3Sは、「戦術活動」です。戦術はボトムアップ。これは、お金のかからない経営改善です。まさに「売上は最大に、経費は最小に」です。

ちょっと
気になる出来事

月刊五十嵐レポートダイジェストの読者からメールをいただきました。

6月号（水無月）vol.79「飛行機が飛ばない」の最後に「設立間もない会社、毎期赤字で余裕のない会社になりがちな人材不足と人材教育不足です」を読んで、「当法人は設立間もないというわけでもなく、赤字というわけでもないのですが、人材不足に悩まされています。介護業界は多くの事業所がそうだと聞いていますが、全てがと言うわけではないと思います。『人材不足だから、人材教育をする余裕がない。先に現場を回さなければ・・・。』日々どうしたら人材不足を解消できるのかと考えています」

事業を拡大している途上なのか、現状維持の段階で人手不足なのかはわかりません。まず人材を育成していこうと考えることではないでしょうか。次にすぐにできること。毎日の朝礼を人材育成に活用すること。挨拶、報告、連絡、相談です。3S。整理・整頓・清掃。朝礼の前に10分間3Sを行なうこと。毎日の実践をしていくと習慣化していきます。ここから変わります。



一口メモ
知識

価格変更への対応

価格変更で競合他社に先手をとられた企業はどのように対応すべきか。価格変更と同調すべきか、自社価格を維持すべきだろうか。次のような点を検討する。なぜ競合他社は価格変更を行なったのか。それは、市場を手中に収めるためなのか、過剰設備の利用を考えているのか、コスト状況の変化に対応したためなのか、あるいは産業全体の価格変更を喚起するためなのか。競合他社の価格変更は一時的なものなのか、それとも長期的なものなのか。価格変更を無視した場合、自社の市場シェアと利益にはどのような変化が生じるだろうか。また、他の企業はその価格変更に反応するだろうか。自社の対応に対して競合他社が採ると考えられる対応はどのようなものがあるだろうか。

企業は広範な分析を行なう。製品のライフサイクルにおけるポジショニング、市場における製品価値に対する敏感度、価格敏感度など。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング 「新版 マーケティング原理」より

- 「新・経営の志手帳」発売中！（1,000円＋税）
- 町コンランチエスター経営戦略塾 毎週日曜日 午前10時～12時。
- 町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

（株）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
Tel03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

