

2013年03月

早いもので、もう3月。当事務所も確定申告などでバタバタしておりました。金融円滑化法も終了する中で真の経営力が求められています。新年度に向けて新たな経営戦略を作っていきましょう！



CONSULTING OFFICE 3S

代表 相坂 勲 (中小企業診断士)
IT業界で大手企業の業務・会計システムの設計、導入をはじめ、人材紹介業向けパッケージシステムや物流情報システム構築や個人情報保護業務に携わっていました。

2011年に独立後、サービス業、小売業、飲食業など小さな会社の経営戦略策定・IT活用、WEB活用支援に従事

「小さな会社でもできる」経営改善をテーマに中小企業の身近な相談窓口となり活動中です。

現在は茨木市を中心に大阪・京都・神戸の中小企業支援を行っています。

「コスト」は利益の源泉

企業収益の源泉は、当然ながら、「売上」であります。顧客を多く開拓し、商品・サービスを多く提供することが何よりも重要であります。

それに加えて、コスト削減が会社の重要な収益の源泉であると認識してコスト削減の取り組みを行うことが重要です。1円のコスト削減と1円の売上向上。どちらが難しいでしょうか？それを考えていくと、コスト削減がいかに重要な利益の源泉になりえるかが見えてきますね。

コスト削減の2つの視点

やみくもにコスト削減しようと思ってもなかなかうまくいきません。そして誤ったコスト削減を行うと、経営と営業の活力がそがれることになり、かえって収益を悪化させることになりかねません。たとえば、人件費の削減を容易に行ってしまうと収益悪化の負のスパイラルに陥ってしまうのです。短期的で即効性があるからとその誘惑に負けてしまい経営が悪化した会社もあるのです。

コスト削減の基本は、「ムダ」を正しく定義して、それを削減することです。そして、以下の2つの視点を持つことが重要です。

- ① コストの発生源の価格(単価) 自体を削減する
- ② コストが発生するプロセス自体を削減する

この2つの視点を正しく分けて取り組んでいくとやりやすいでしょう。①は調達の改善であり、②はプロセスの改善です。

経営力をアップさせるという意味では②の取り組みは非常に重要ですが、効果が出るまでに時間がかかる場合があります。①の価格はうまくいけば即効性があるため、バランスよく取り組みを進めることが大切です。

ある会社では、運送コストの削減のために以下の取り組みを行いました。

- A 給油に関して、地域で最も安いガソリンスタンドの価格・場所を社員間で共有
- B 高速料金削減のため、ETCの業者向け割引サービスなどを駆使した単価削減
- C 運送スケジュールの見直しで、配送の効率化
- D 高速の使用自体にメリハリをつけ、業務を効率化

A Bは調達の改善であり、C Dはプロセスの改善で実現できたことであります。単純にコスト削減といってもできる事は様々あるということがわかりますね。

⇒ 裏面へ

前向きにコスト削減を

コスト削減を収益の源泉と考え

1円のコスト削減はそのまま利益となります。そう考えていくと、コスト削減の取り組みは利益を獲得するための取組と定義できます。

つまり、間接部門などこれまでコストセンターと考えられていた部門も収益部門と解釈できるようになり、経営戦略の一端により深くかわれるようになってきます。

新たな経営戦略を全社一丸と進める際に、このような考え方はとても大切ですね。

コスト削減は利益を生み出す取組として、前向きに取り組むべきです。金融円滑化法も終了する中で、会社の収益構造の改善は優先順位の高い課題です。コスト削減には調達の改善とプロセスの改善の2つの視点があると申し上げましたが、それらを進めることで、本業である顧客開拓と商品開発などにより多くの資源を投入できるという側面もあります。全社的なコスト削減の取組を進めてみませんか？

専門家に依頼するという方法もあります

当事務所でもコスト削減の取り組みのご支援をしておりますが、そのご支援についても①調達の改善、②プロセスの改善という視点で進めております。②は業務改善についてのコンサルティングという形のご支援になりますが、①については、専門家と協力して、間接コストの徹底的な削減を行います。①を専門家に頼む利点として、「成功報酬制」で取り組みを進めることが可能であり、リスクが少ない点と多くのノウハウを持っているため、自身で取り組むより大きな効果が出る可能性があることなどメリットがあります。また家賃削減など比較的専門的な取り組みが必要なコスト削減も行うことができますので、なかなか踏み込めない領域もコスト削減の対象にすることができます。

コスト削減は会社の収益にとって非常に重要な取り組みであります。コスト削減できるかどうかだけでも診断してみたい、とお考えの場合でも気軽にご相談くださいね。

小さな会社の経営相談

中小企業の経営戦略策定、営業強化、資金繰り、コスト削減、組織活性化、IT活用などのご相談を受けております。いつでも気軽にご相談ください。

毎週火曜日は、「WEB無料相談日」です。WEBのビデオ通話を活用した無料相談を受け付けております（要ご予約。詳しくはWEBサイトをご覧ください）。

小冊子進呈しております

中小零細企業様向けに戦略策定のための「**小さな会社の経営力向上5つのポイント**」の小冊子を無料で限定発行しております。お申し込みはお電話かWEBのお申込みフォームから承ります。

小さな会社の収益構造改善・財務構造改善を実現するためには、戦略が欠かせません。戦略策定の考え方とその視点をまとめております。

貴社の経営改善にぜひお役立てください。

