

(5) 慢性的な資金不足が、1年で純利益 1700万円増

●こんな危機だった

ある企業。莫大な設備投資のフォローと、大規模な在庫の回転タイムラグによる慢性的な資金不足状態だった。筆者の友人が財務担当専務で「1%でも利益率が改善できればなあ」という悩みを聞き、下記の作戦を提案した。

もともと企業運営は日常的な資金需要あるいは不足との戦いでもある。運転資金、設備資金ニーズは永遠の経営課題であり、経営体質を堅いものに変えなければ成長はおぼつかない。この企業でも早急な抜本的改革が必要とされていた。

●この方法で乗り越えた

①お金をかけずに利益を創る「ロス退治術」＋全従業員参加の利益増作戦

前沢が提案したのが「1%ロス削減運動を全社員キャンペーン＝ロス退治」。

お店や会社には、「売りそこない」、「廃棄処分」、「経費のムダ使い」のようなわかりやすい損失から、「作業効率・人員効率が悪いための損失」、「管理の甘さによる損失」、「やる気がないために出る損失」、「情報共有の仕組みがないために出ている損失」、「お客様本位でないために出ている損失」、というふう

に経営全般に損失が発生している。このように「本来あるべきだった利益」を失う事がロス。

現場の事は経営者よりも従業員がいちばんよく知っている。

「ロス退治術」は、従業員自身が自分の業務や部門の問題点を自ら探し出して、改善点をみんなで話し合い、それを実行することで利益を生む経営体質づくりを行う。「ロス退治」は現状の経営環境下でできて費用がかからない。必要なのはロス退治の仕組みと全員のやる気だけ。

●その結果

1%ロス削減運動を全社員参加形式で行った。従業員全員に向けたカンタンな手引書を作り、ロス退治事務局を社内に設置し、部門会議、本部会議、全体会議を何回も行い、全員がアイデアを出すことで全員参加の形を作り、社長が陣頭指揮して実施した結果、当時年商 17 億で少なくとも 1%以上 (1700 万) の純利益増がカウントされた。セミナーではその方法をより詳しくお伝えします。

◆前沢の講演は分かりやすいマニュアル付き。聞いて終わりではなくセミナー後すぐ活用できます

◆出張だけでなくZOOMオンライン講演もできます

◆ここで紹介する方法は小売業だけでなく、どの業界でも使えます

◆セミナー講師料金(約2時間)

→出張セミナー15万円(税別) ※交通費別途

→ZOOMオンラインセミナー10万円(税別) ※料金をご相談に応じます

◆より詳しいマニュアルを販売しております

利益創りの手引き【ロス退治マニュアル】

Word版とPDF版のセット(電子データ) ※紙に印刷したものではありません

word版は貴社の事情に合わせてご自由に加筆削除等して貴社オリジナルのマニュアルを作れます

(価格) ¥20,000(税込み) メール添付での納品です

→ 下記まで、電話かメールでお申込みください

◆コンサルティングもお受けします → 電話かメールでお問合せください

◆その他(1)～(12)までの危機を乗り越えた方法はこちら → <https://maezawa-plan.jp?p=2405>

◆お問い合わせ・ご用命は、マエザワプラン前沢しんじまで

→お電話でどうぞ 080-1527-4080

→メールでもOK maezawa@zb.ztv.ne.jp

→和歌山県新宮市 ※住所詳細は個人情報保護のためお電話にてお問い合わせください