



編集責任者
松本幸雄

先日訪問した会社の経営者は、「毎年二回も教育しているのに、うちの社員のレベルがなかなかあがらない・・・」と嘆いていました。継続的な教育が必要なのではないのでしょうか。

労働生産性で決まる会社の業績

(1) 付加価値を上げるとは

現在の商品やサービスが売れていると、ついいつまでも売れ続けるものと錯覚してしまいます。しかし、お客様の要望は時間と共に変化しており、一年前はもちろん半年、数ヶ月前のものでも急に売れなくなったり、値引きされるということはよくあります。

そこで、売上げに占める3年以内の新規商品、新規サービスの比率を20～30%以上を目指すことが会社の付加価値を上げて、健全な会社経営ができる基本となります。

(2) 博多ラーメン一風堂の場合

皆さんは博多ラーメンの一風堂をご存じでしょうか？テレビチャンピオンで優勝して以来、博多はもちろん、関西、関東、果てはニューヨークにまで店舗を構える、日本で代表的な人気のラーメン店です。

このラーメン店は、毎年新作ラーメンを提案しつづけています。先日も「鯛茶漬けラーメン」という今までのラーメンの発想を覆す、和風ラーメンを発表して大評判でした。

これに反して、数年前のラーメンブームの時にお客が列をなしていた都内のラーメン店は、軒並み今は閑古鳥が鳴いています。その店主たちの話は、「昔と同じ味のラーメンを作っているのに、何故お客がどんどん減っているかわからない？」とのコメントでした。

(3) 新規商品・サービス開発を仕事に入れる

上記のラーメン店の例でもわかるように、気づいたときにお客様はいなくなっています。時間と共にどんどん要望が変わっているのです。今日の

新規商品・サービス

売上げの20～30%以上を目指す

3つ以上の業界に販売

1. 付加価値の高いものを選ぶ
2. 技術力を計画的に高める

ご飯を食べることは大事ですが、それと同時に明日のご飯も食べなければ、企業は存続することは難しくなります。お客が減ったと気づいたときにはすでに遅いのです。

ですから、日常的に新規商品・サービスを開発することが、どうしても企業を存続させるためには必要となってきます。経営戦略・事業計画の中に織り込むことが大切ではないでしょうか？

(4) 業界と技術の選択

具体的な新規商品・サービスを開発するにはマーケティングが重要となります。同じ業界だけの仕事をやっていては、その業界が不況になった時に大きな影響をうけます。今回の自動車業界などがその典型です。ですから、少なくとも3つの業界・種類の仕事を持つことが必要です。普及品より、特殊品など付加価値の高い部品を選ぶことが中小企業の成功の道です。例えば、医療、航空機などの精密部品は高い技術力が必要とされる業界です。

また、その業界で生かす自社の「高い技術力」をどのように獲得するかも重要です。計画的に技術力開発の計画をたてて、他社との差別化を図ることがキーポイントとなります。他社ができるのは自社でもできるのです。
(担当：松本)

株式会社マネジメントセンターの業務内容

ISO9001 (品質マネジメントシステム)
ISO27001 (情報セキュリティマネジメントシステム)
プライバシーマーク (個人情報保護マネジメントシステム)
社員教育研修
その他中小企業経営に関する支援全般

ISO14001 (環境マネジメントシステム)
ISO22000 (食品安全マネジメントシステム)
経営戦略・事業計画策定
人事・賃金制度構築

小規模企業の ISO成功事例

不況対策は、『販路拡大』と 社員の『やる気UP』が鍵!

今や底の見えない不況の中、今こそ企業の営業力や社員の教育を通じて経営力のUPを図る時と、対策を講じている企業も増えています。

「好況よし、不況さらによし」

これは旧松下電器の松下幸之助氏が言った有名な言葉です。不況こそ、企業の体質を強化するチャンス、むしろ企業が発展するチャンスと考えています。それは、不況のときは『本当に良い物だけが買われる』ため、それにふさわしい企業や製品を作ることにつながるからです。

中小企業の実践事例

茨城県内の金属加工を行っている企業の例では、仕事が激減している状況をただ傍観しているのではなく、休業の時間を利用して国際規格である“ISO”を取得する動きが目立っています。



ISO取得で販路拡大

以前より、大手企業からはISO取得の要求がありましたが、時間と資金の余裕が無く、取得に踏み出せなかった企業も多いことでしょう。

今回の不況の時期では、時間は余るほどあります。また、ISOの取得に必要な資金は、休業中の助成金や教育訓練に対する助成金を活用しています。

不況のトンネルを脱した時には、ISOの取得も勝ち取り、販路の拡大をしていることになるのです!

社員のやる気UP

仕事が減って休日が多いと、社員の士気が低下します。自宅に居ることで、家族からのプレッシャーや今後のことについての不安が増すのです。

そこで、社員の方が様々な教育を受けられる準備が必要です。経営戦略・事業計画、目標管理、リーダーシップなど、普段は出来ない教育に力を入れることは、社員のやる気をアップさせる重要な鍵となります。

(担当：渡邊)

報告期限迫る!

6月30日まで マニフェスト交付状況の報告

産業廃棄物を処理する際には、許可を得た業者に委託し、産業廃棄物管理票(以下、マニフェストという)の発行・回収を行っていると思います。

平成20年度より、このマニフェストの交付状況を毎年県知事に報告することが義務付けられたことをご存知ですか?

平成21年度は、平成20年4月1日から平成21年3月31日までの1年間分について**6月30日まで**に提出する必要があります。

茨城県の場合、報告書の様式や届出・問い合わせ先が県のホームページに掲載されていますので、下記のアドレスを参照してください。

茨城県 生活環境部 廃棄物対策課のホームページ

<http://www.pref.ibaraki.jp/bukyoku/seikan/haitai/manifesuto/manifesutotop1.htm>

(担当：米原)



マニフェストとは

産業廃棄物の処理を委託する際に、その名称、数量、運搬業者名、処分業者名などを記載して発行し、産業廃棄物の流れを把握するための帳票です。

(社)全国産業廃棄物連合会
<http://www.zensanpairen.or.jp/disposal/02/index.html>

中小企業不況対策セミナー のご案内

日程：2009年6月25日(木)13:30～16:30

場所：茨城県つくば市つくばカピオ(詳細は弊社宛にお問い合わせ下さい)

問合せ先：TEL029-246-4671 E-mail:info@isommc.com

配布がご不要の方は、失礼いたしました。下記にご一報頂ければ配布の停止をさせていただきます。

TEL：029-246-4671 FAX：029-246-4672 E-mail：info@isommc.com