



みらい経営グループ

あなたの繁栄が私たちの喜びです！

税理士法人みらい経営レポート

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

551号

今月の視点

売上・利益UPは、「仕組み創り」から

～「頑張ろう！」だけでは、目的・目標が無くて どう動いたらよいのか？ 解りません。～

現在、世界の経済をはじめ多くの混乱を巻き起こしている新型コロナウイルスは、収束するまでに早くも1年半、遅くとも3年後と言われていますが、その後も続くでしょう。

今迄に大打撃を受けて、大変なことになっている会社が殆どなのです。

それなのに、コロナ以前の経営・運営のやり方を続けていては、この1年半～3年間続くであろうコロナ禍のもとで、生き残って行けるのでしょうか？大切なことは「仕組み」です。

そこで、今回は「仕組み創り」をテーマにご提案させていただきます。

中小企業、とりわけ年商6億、従業員50人以下は、日本の企業の90%であり、赤字企業は75%といわれています。「もっと！がんばろう！」では会社経営は永續きしません。

社長の考え方を、紙に書いて「仕組み」にすることで売上アップ、利益アップになります。

以下、ぜひ参考にされて、「より良い会社創り」を再構築しましょう！！

①経営システムを確立させる：経営理念/経営目的/経営方針/など

＊ワクワクする将来性/継続発展向上性/

②運営システムを確立させる：営業・作業マニュアル作成/チェックリスト作成/など

＊顧客ニーズに対応(時間・量・特別扱い)/感動/効率化/真逆発想 /アフター/

③会社施設・設備を充実させる：無人ロボット化/

＊独創性/差別化/魅力性/期待性

④商品と価格を確立させる：価格競争は絶対しない化＝その為の商品創り(付加価値)

＊他社との差別・独自化/現実との効率・便利・安全・経済性/魅力商品創り/など

⑤社員が力をつける：専門職の素人化(特に大手が酷い) ⇒ 玄人集団創り

＊認識・知識・技術向上/人間性教育/実践訓練/成功体験/など

売上・利益UPアドバイザー 上 野 宏

【参考】〇〇〇株式会社のあるべき姿

会社の確立	どうなればいいのか？ 【目指す形】	何をやればいいのか？ 【目的:ヤル事】
①経営システムを確立させる * ワクワクする将来性 * 発展向上化 * 共尊共栄の精神 * 選略・選術・選答 * 少売上高利益システム	株式会社が経営を行うことで、 お客様・社員・協力会社さんと共に尊敬し合える集団 ができ、共に 夢実現のお手伝い をし合うようになり、 共に 栄えられ、みんなが幸せに！ になれる!! その結果株式会社は、売上総額が少額なのに毎 期、売上対経常利益率が10%以上継続出来る会社 になっている。	経営の理念・目的・方針を創る イ) 経営理念『 みんなが幸せに！ 』 お客様・当社・社員・協力会社さん ロ) 経営目的『 夢実現のお手伝い 』 ハ) 経営方針『 共尊共栄 』 共に尊敬し合えることで、共に栄えられる をお客様・協力会社さんに情報発信し社員には 啓蒙して身に付けてもらう
②運営システムを確立させる * 顧客ニーズに対応する * 段取り * 効率化 * 痒い処に手が届く * ファイリング	〇〇〇株式会社には、 イ) 運営システム ロ) 各種進行・作業マニュアル ハ) 効率化帳票 ニ) チェックリスト ホ) 効率化ファイリング があり、全従業員がどのような作業をしても、運 営システムがあるので、間違いなく、ムダ無く迅速 に、効率よく作業を終わらせることができる。 ※そのシステムを使いこなすこと。	イ) 運営システムを創る ロ) 営業進行フローチャートを創る ハ) 作業マニュアルを創る ニ) チェックリストを作る ホ) ファイリング（書類探し容易）する ヘ) ターゲット顧客の明確化（共有化）
③会社施設・設備を充実させる * 独創性 * 差別化 * 真逆性 * 魅力性 * 期待性	【貴社と一緒に創ります事業部】 ・お客様と一緒に売上&利益UP実現策を創り出す ために、最善の知恵が出せる、考えるスペースが 必要 【貴社に代って作ります事業部】 他社に勝つ近代的設備を有す！ ※〇〇〇様の業務、作業が自動化し、あわよくば無 人ロボットのような効率的に、安全に処理されるこ とを目的に、設備を充実する。	①考えるゆったりスペース・資料室の充実 ②税理士・士業とのコラボし、スペース利用 ③他社とコラボレーションする（専門知識・技術強化） ④将来の仕事として、各々資料創りをする 【今直ぐ・今要るだけ欲しいに対応】 ③オンデマンドニーズに対応する ⑤誰でも同じ品質で納入出来る事（無人ロボット化） ⑦当日納品可能商品の充実が出来る設備充実
④商品と価格を確立させる * 他社との差別化 * 他社との独自化 * 現実との効率化 * 現実との便利性 * 現実との安全性 * 現実との経済性	【A:貴社と一しょに創ります商品】 イ)『 知恵 』を販売する。 知恵は形が無い。その時その時のクライアントの 問題に対して、答えという知恵を出していく。こ の知恵は、定価というものがない。非常に利益の 高い商品となる。 【B:貴社のかわりに作ります商品】 ロ)『 販促ツール 』を自社製造販売する。 ※チラシ・POP・のぼり・クーポン券・H.P・看板 などである。 この商品は、顧客の売上を上げる為のツールであ る。 ※事務的印刷物も含まれる。	【知恵をマニュアル化して臨機応変に対応する】 ①顧客数UPの企画書商品 ②客単価UPの企画書商品 ③社員のヤル気UPの企画書商品 ④企画書の考え方・書き方塾 ⑤ビジネスマッチングによる効率・利益UP ①売物を明確化する ②価格と納期の明確化する ③誰が 創る （サンプル等）のかを明確化する ④誰が 作る （商品）のかを明確化する ⑤特殊技術：イラスト・写真合成を売りにする ※商品サンプルの増強強化
⑤従業員が力をつける * 認識&知識&技術向上 * 人間性教育 * 実践訓練 * 多能工制度 * 成功体験	【専門分野の素人化が進んでいる】 だから、社長をはじめとして全社員が、自分の担当 分野のプロフェッショナルになり、自社の目的、目 標を認識し、上司の指示命令を無くとも、自分の担 当職務だけでも完璧に遂行出来るようになること。 【社員が、頑張れるシステム創り】 給料体系の明確化を示し、頑張れば頑張るほど、高 給料をいただけるようにする。 一人であれもこれも出来る、多能工制度の確立。	①社員が会社方針等をまず理解する ②未来への知識を一早く身に付ける ③未来への技術を一早く身に付ける ④教育実践訓練する ⑤功体験させ、自信を付ける ⑥多能工を目指す ☆プロフェッショナルへの道

仕事には、2種類あります。仕事が切れてヤル事が無い時にみらい仕事を確立する!!

1) 現在の仕事 : 数日後に納品することの出来る仕事。

2) みらいの仕事: 将来受注出来るようにする為の仕事。(空き時間有効利用)

【参考】 貴社の売上&利益UPが社長の考え方で実現します

どうやればいいの？ 【やり方】	誰がやるの？ 【担当者】	いつまでにやるの？ 【期間、期日、時間】	いくらで？ 【予算】
・経営理念『みんなが幸せに!』啓蒙 ・経営目的『夢実現のお手伝い』実行 ・経営方針『共尊共栄』の実行 を朝礼で全社員が唱和する！ 社長が問題解決に理念や共尊共栄 の話しを交えながら理解させる。	・〇〇社長 ※これが社長の最大の仕事です	・ 〇〇〇〇年〇月〇日 〇 会社がある限り	・ 未来経営塾に参加費 ¥0000/回
⇒受発注～作成～顧客満足のシステム ⇒顧客一社集中芋づる式システム構築	〇〇社長(総責任者) 各課門担当者	0000年00月00日から開始 0000年00月00日から開始	
⇒作業マニュアルで共有・効率化	各課門担当者	0000年00月00日から開始	
⇒チェックリストで、漏れを防止 ⇒リピート受注時の簡素化	各課門担当者 各課門担当者	0000年00月00日から開始 0000年00月00日から開始	
⇒ターゲット顧客の共有化	各課門担当者		
・ 自社ビル3Fの一部スペース利用	総責任者：〇〇社長	0000年00月00日～	0,000円/回
・ 土業とのコラボ事務所を利用	担当：〇〇	0000年00月00日～	
・ ネット等で競合他社の価格を参考	担当：〇〇	〃	
・ 優良な協力会社を探す	Web&デザイン大学講師 など	〃	
・ 独創性：無人ロボット化	〇〇社長(総責任者)		
・ 高速オンデマンド機器の導入教育	担当：〇〇	契約済	
※バリエابل&後加工機導入	担当：〇〇	契約済	
・ 小ロット多品種を処理出来る機器導入	担当：〇〇	契約済	
・ 解り易い各マニュアルを創り溜めする	【総責任者：〇〇社長】		
※マーケティング攻略をする。	担当：〇〇		
マーケティング手法教育	担当：〇〇		
プロモーション手法教育	担当：〇〇		
問題解決手法教育塾	担当：〇〇		
相乗効果&リスクヘッジ考慮			
・ 販促ツールカタログ&H.Pを作成	【総責任者：】		
※総合カタログの作成&配布する			
※I Tにて情報発信する			
※新商品開発を随時更新する			
☆バリエابل印刷を「売り」にする			
自分の担当分野の専門書を読む	社長⇒全社員		
教育を行う			
訓練を行う	技術&オペレーション：		
発想法を学ぶ			
	勉強に行く		

ぜひとも、皆様方のご意見をお待ちしています。

5月の税務と労務

- | | |
|------------------------|-----------|
| ・ 3月の決算法人の確定申告、消費税など納税 | 期限(5月31日) |
| ・ 9月の決算法人の中間申告、納税 | 期限(5月31日) |
| ・ 9月の決算法人の消費税の中間申告 | 期限(5月31日) |
| ・ 4月分源泉所得税納付 | 期限(5月10日) |
-

税理士法人みらい経営(発行元)

税理士・中小企業診断士 社会保険労務士・行政書士 石川 光 男

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

TEL 052 (651) 6000 FAX 052 (652) 0066

ishikawa@ishikawakk.or.jp

<https://www.mirai-kg.com/>