

MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

「3つの目的」から学ぶ

右掲は、私が所属する大阪府中小企業家同友会阿倍野住吉支部の7月例会で「2025年事業承継」というテーマで報告した時のパワーポイント資料の一部です。中小企業家同友会には「3つの目的」が定められており、例会などの際には唱和しています。「よい会社・よい経営者・よい経営環境」の3つですが、兵庫の日本ジャバラ工業の田中社長は「経常利益率は20%以上、自己資本比率は50%以上を目指せ！」と具体的な数値目標を示されています。

実際には、この数値目標が高いと感じる会員が多いのも事実なのです。私の所属する支部は大阪市の南部に位置して住宅が多い地域なので、所属会員も小規模販売業や士業が多いという特性があり、田中さんの掲げる数値目標からは程遠い状況の企業が多いのです。「事業」として継続するならば、この数値目標に向かって行く必要があるのです。この数値目標する為に自分なりに「3つの目的」に照らした経営の要点を考えたのです。

まず、「よい会社」ですが、具体的に見える資産を豊かにする事であり、その実現の為には、「3つの目的」に書かれてある「自主的近代化」と「強靱な経営体質を構築」の2つが重要な示唆と考えています。「自主的近代化」には「投資」が伴いますが、その投資が「商品・技術・サービス」の向上に行う事が重要なのです。最近の傾向では、大きな金額でなくても小額な投資で気楽に「やってみなはれ！」と言えるケースが多いように思います。まず、「やってみる」という事で進歩が始まると言えるのです。高額な投資には躊躇するケースもあると

日本ジャバラ工業の田中社長
・経常利益率20%
・自己資本比率50%

中小企業家同友会「3つの目的」

1. よい会社を目指そう
・自主的近代化と強靱な財務体質
《見える資産》
2. よい経営者になろう
・人材育成
《風土》
3. よい経営環境を目指そう
・お客様、仲間、金融機関etc
《見えない資産》

まずは、ベースを確保して
順次、自分の道を切り拓く

サービス・アップリケーション
= 不変部門の収益 ≥ 100%
販管管理費

やはり、「儲かる」が最重要課題！

思いますが、小額なら「ポケット・マネー」で「ダメ元」感覚で楽しめると思うのです。その結果、お客様との関係性が高まって「儲かる」ようになり財務体質が良くなって行くのです。

次に、「よい経営者」ですが、中小企業家同友会の会員が真っ先に言うのが「理念」なのですが、それも大切な事ですが、現場の社員には「それって、何？」という位にしかな響かないのが現実なのです。それよりも、如何にして「よい風土をつくって、よい人材を育成する」かを考える方が実情にあっているのです。この「風土」と「人材育成」が中小企業の共通する弱点なのです。中には、「安い賃金で働かす」しか考えない方もいらっしゃいますが、幾らよい「商品・技術・サービス」があっても人材が育てられなければ、必ず、近い将来、経営が行き詰まるのは必至と言えます。従って、「風土」を見直して、自ら率先して風土改革をリードする事で周囲を巻き込む事がポイントになると考えています。

最後の「よい経営環境」ですが、企業はいろんな環境に恵まれて存続している事実を直視する必要があります。例えば、お客様や仕入先そして金融機関は重要な経営環境です。資料では「サービス・アップリケーション」という言葉で表現していますが、コアなお客様との関係で自社の販管費が賄えれば、余裕をもって新規や期待先へのアプローチが出来るのです。また、身近なHPも重要な機能、即ち、新規顧客との接点となるので常に更新しておく事が重要です。

弊社は、「2025年事業承継」を目指していますが、上記のような環境を築きあげたいと思っています。実際には、三男が事業承継する訳ですが、よいポジションでスタートを切らせてやりたいと考えています。幸い、私は70才になっていますので年金を頂いていますので、ホンマに「ポケット・マネー」感覚で環境充実を目指したいと思っています。

ワンポイント・アドバイス

弊社は平成12年に中小企業家同友会に入会しましたが、半年で退会して、平成24年に再入会しています。そのキッカケになったのが日本ジャバラ工業の田中社長の檄だったのです。この7年間に中小企業家同友会を分析して自分なりの理解を得て経営に役立てています。まずは、強くなる為に三男のビジネスを育てる環境づくりを行っています。やはり、技術と財務内容に絞られます。

