

逆境の中の中小企業経営

2009年1月28日、29日

シムックス株式会社

代表取締役 中島高英

ハイライト

1: 大きな経験談 再建の道

2: 原価管理の重要性

3: 中小企業の経営に足りないもの

（ 信用は、土地担保だけでない
持続力と透明性も信用 ）

第一部

再建ものがたり

突然、金型工場の社長

1995年 父が倒れる

1960年 蒲田から出発した金型工場

90年土地バブル崩壊の影響で、
売上が40%ダウンした
土地の価値は、30%まで下がった

20億円 → 6億円

銀行からの貸し剥がし

M銀行からの呼び出し

支店長室での脅迫に近い申し入れ

“借りたものは返すのは、人間の務めだ。
生命保険に入っているだろう。
うちはおたくのメインバンクではないから、
メインバンクへ乗り込んでうちの分を肩代わりしてもらおう”

再建への決意

ただならぬ状況に追い込まれていた

世間の風を思い知った

父は病で倒れたのではなく、銀行に殺された

信頼される会社づくり

成長より、持続性と安定性重視

減収増益の戦略

社会情勢を見て、もう売上は戻らないと判断

売上が伸びない中で、どうやって利益を出していくかを最大のテーマにした

上杉鷹山 上杉藩は120万石から30万石
領地が25%ダウンした

プロセスの革命

短納期対応はチャンス

生産管理ソフト(カサブランカ)を開発して

納期を45日⇒21日にした

納期を半分に短縮することは
生産能力を倍増させること

情報の活用

生産管理で集まった情報を活用した

粗利よりも社内工数に注目した

社内工数が大きいものは工程ごとに改善を行った

社内工数が大きいものは、
社内に利益が眠っているということだ

原価管理を利用して

営業戦略＝客先の重みつけ

技術戦略＝改善テーマの発見

原価管理は戦略のかなめです

第二部

原価管理の重要性

儲けと原価の関係

損益精算書(PL)の5つの利益があるということ
ことは5つのコスト=原価があるということ

売上総利益、営業利益、経常利益

税引き前利益、税引き後利益

儲けるためにはコストダウンをしたいが、
これだけだと方法が見えてこない

PLからでは見えない原価の構造

儲けの見える化

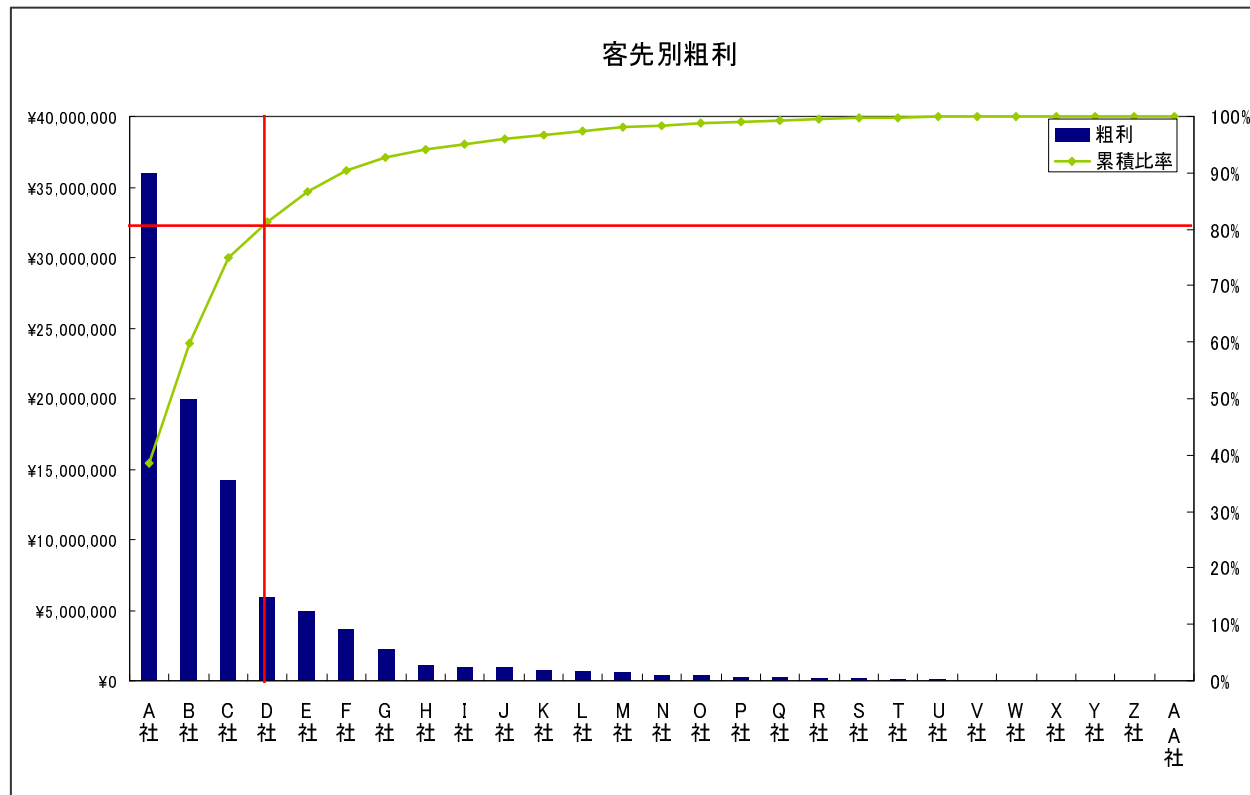
儲けの見える化とは、
原価の見える化である

目的別の原価は必要です

客先	製品
人	設備

目的別原価管理(その1)

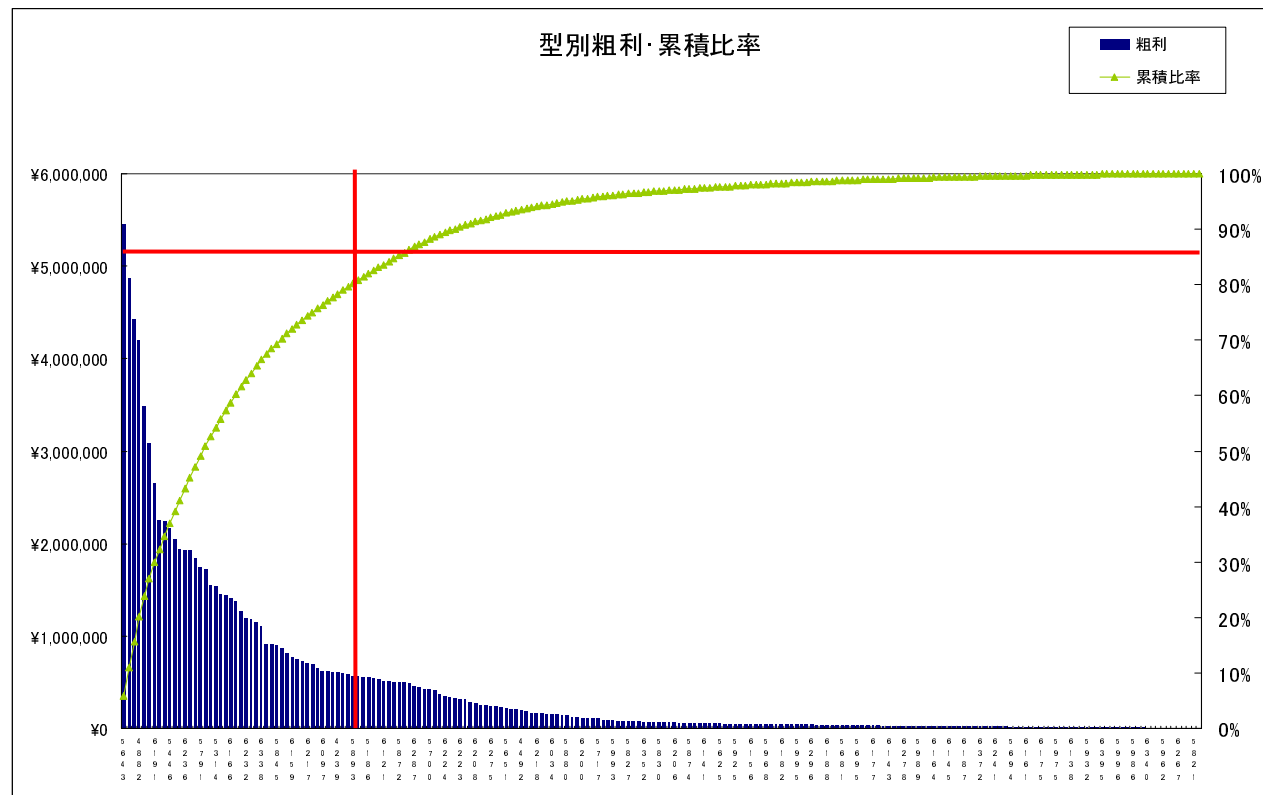
客先別粗利 2:8になっている



営業戦略は客先原価管理をすれば見えてくる

目的別原価管理(その2)

商品別粗利 212件中46件(21%)で粗利の80%となっている

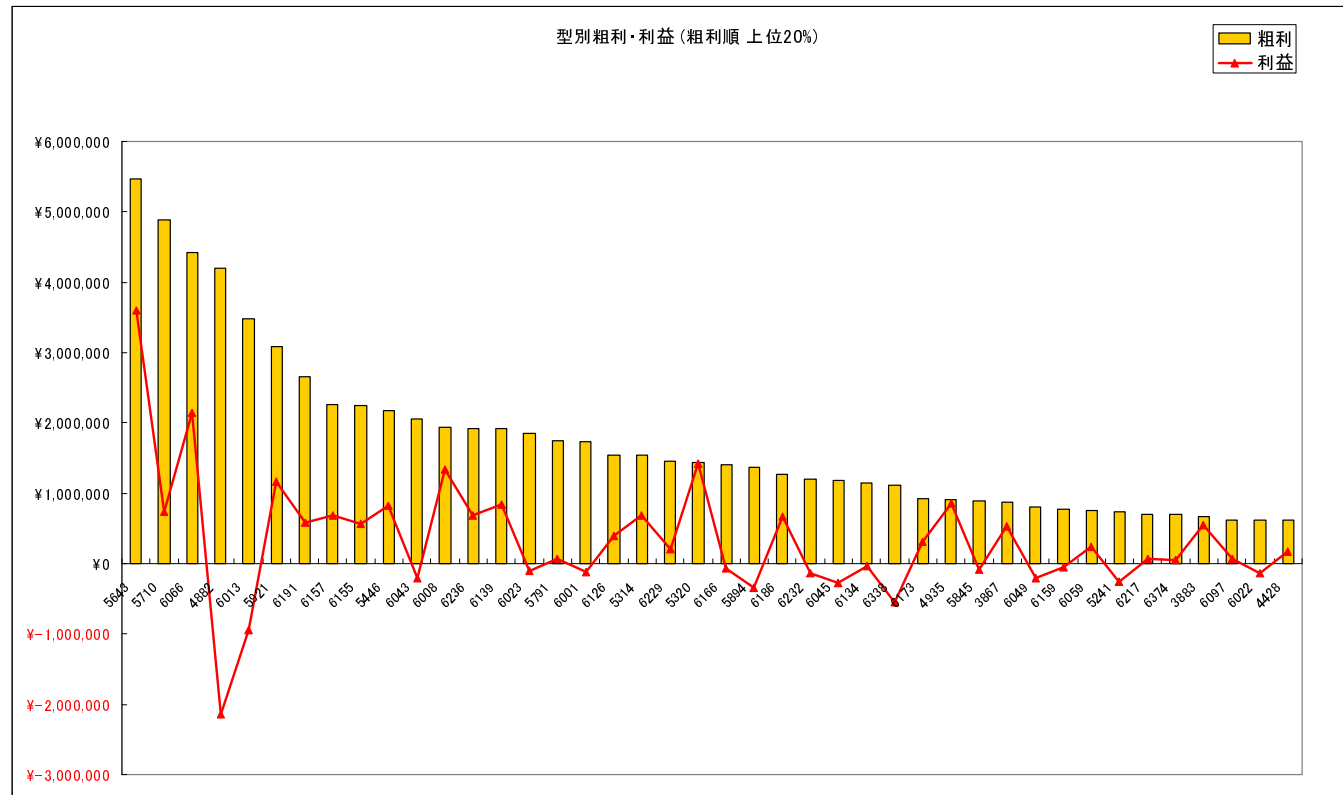


商品＝部品ごと見て、選択的受注を行う

目的別原価管理(その3)

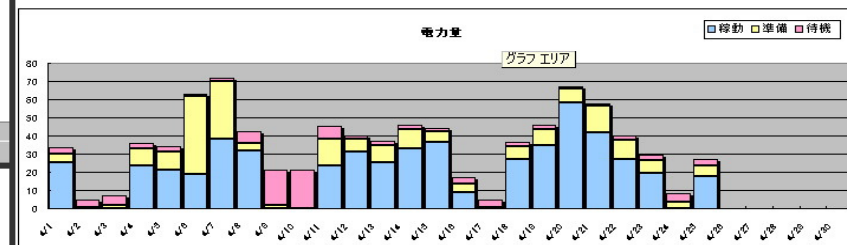
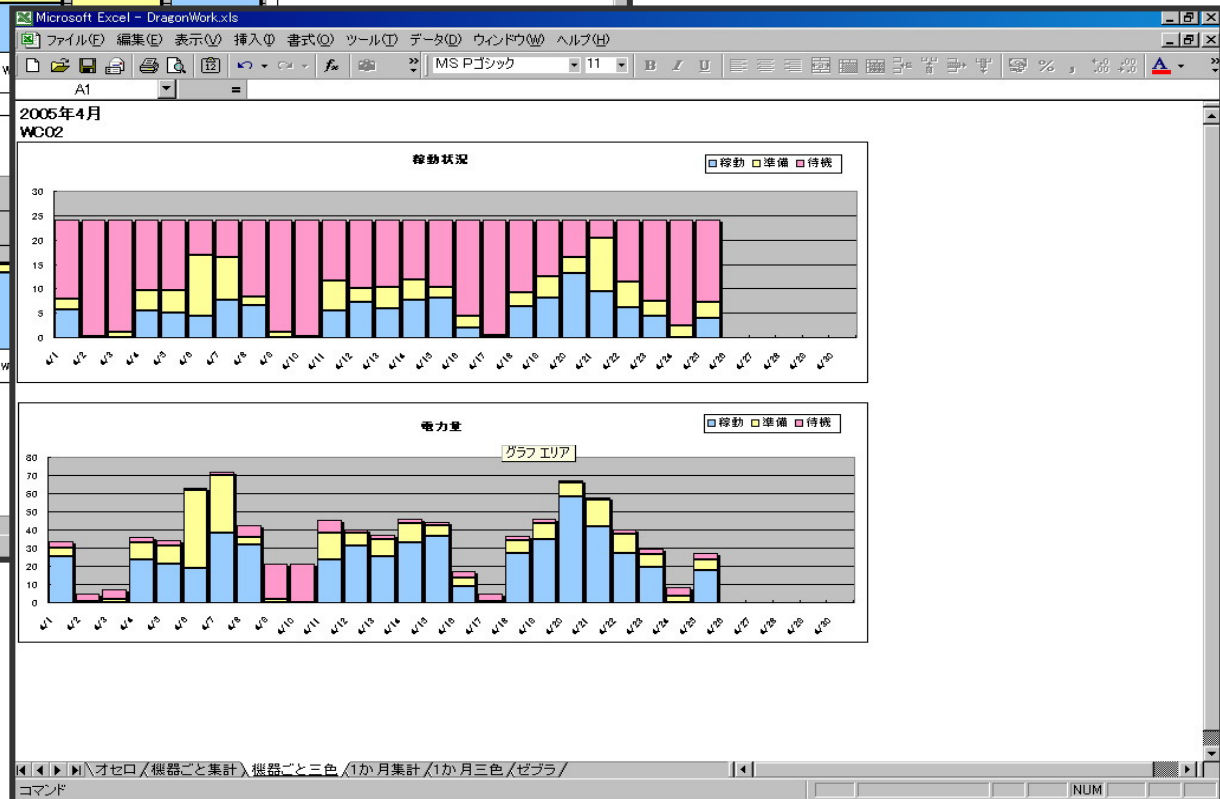
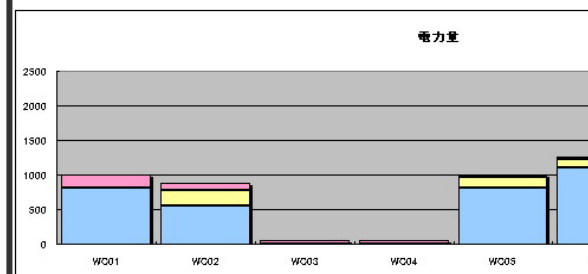
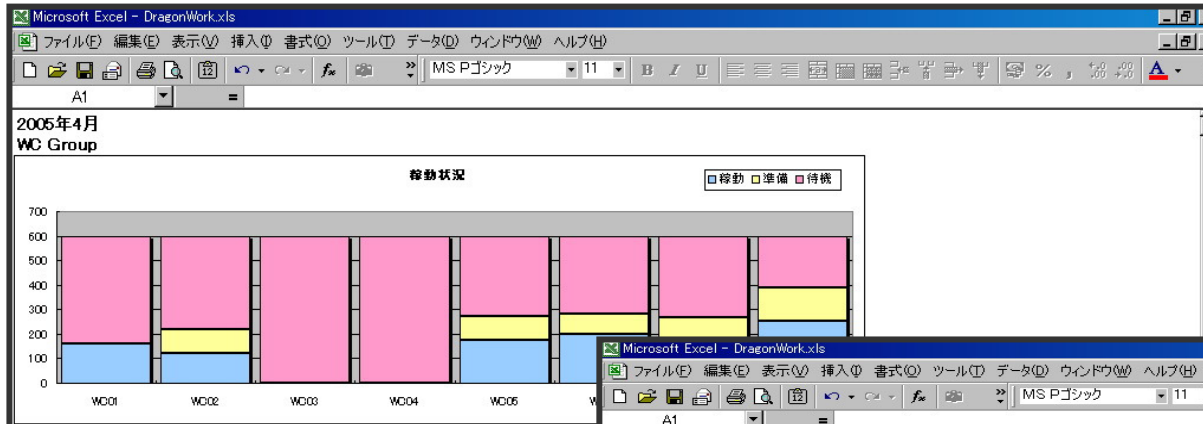
製品別の粗利と社内工数

社内工数原価から見て、赤字のものもある



売り単価を上げることよりも、
社内改善の方が実現性が高い

儲けを出している日時を見える化



結果の見える化

プロセスを見える化から



結果も見える化できる



結果が見える化できると



働き度も見えてくる

第三部

シムックスコンサルティングの紹介

トップはスーパーマン

トップは孤独であるが、孤立してはいけない
悩みは、**資金・人**につきる

経営には5つの知識が必要になる

営業

技術

労務

経理

税務

一人では大変すぎる

中小企業に必要なのは

社長のスタッフ参謀です



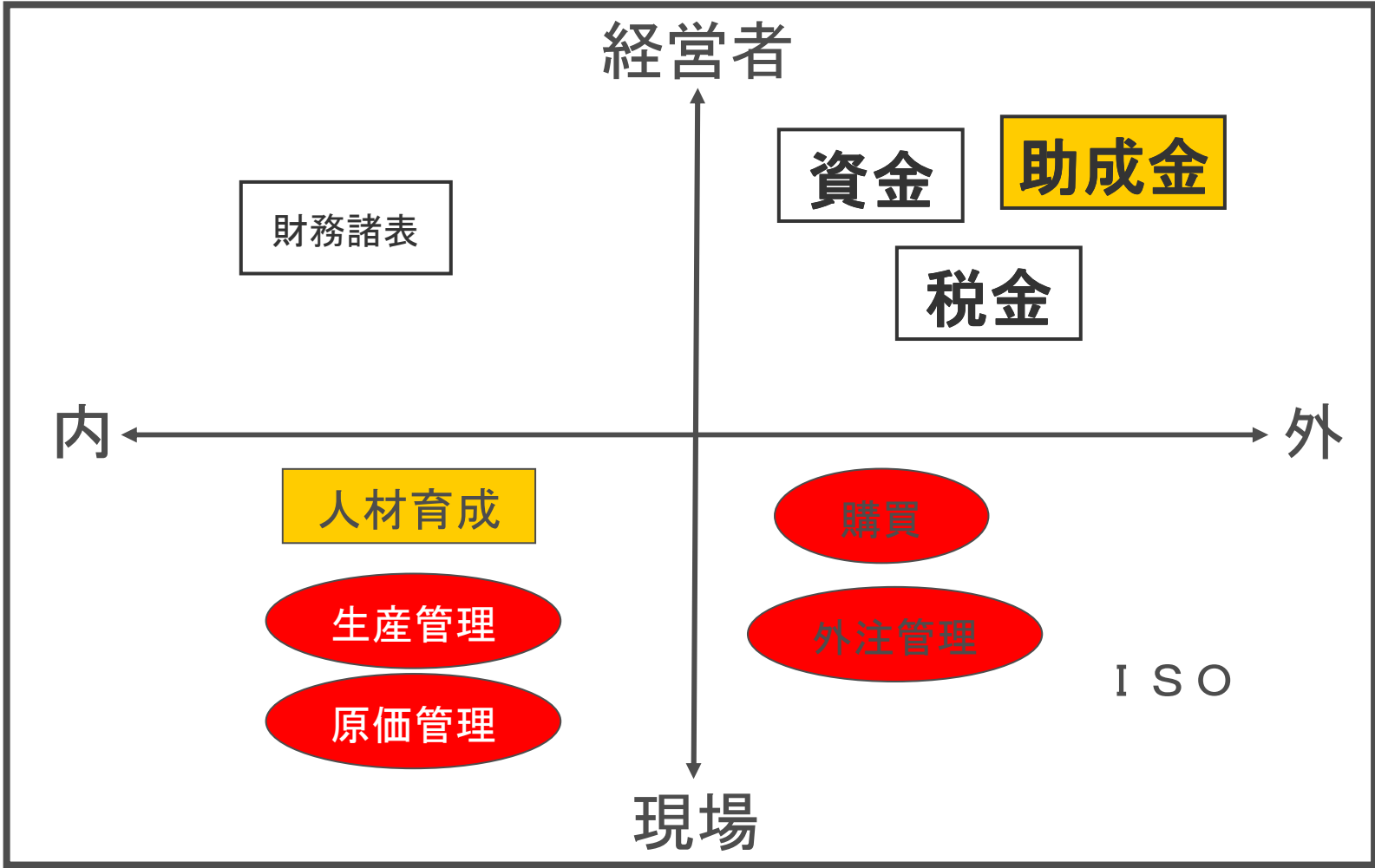
総合的な窓口

信用される会社作りには、業務が多くなり
その上難しい専門知識が必要になります。
例えば、税理士、公認会計士、社会保険労務士、司法書士
“士”ごとに相談しては、大変な手間です。

相談から代行まで

総合的な取りまとめをしてくれるサービス

業務範囲



コンサルタント紹介



阿部 純子 (アベ ジュンコ)

東京都出身。法学部法律学科卒業。

大手出版社で雑誌・児童書の編集を行う。

自費診療メインの医療法人を赤坂に設立。理事として経営に携わる。初年度より1億円の売り上げを達成。

サイエンスライターとして科学雑誌『Nature』のインタビュー記事、単行本のライティング他を行う。

'08年11月『研究資金獲得法』(丸善)のライティングを担当。

現在、助成金申請コンサルティング事業代表。



山崎 光 (ヤマザキ ミツル)

大手コンサルタント会社入社。営業として地方小規模企業の顧客から大都市の上場企業の顧客まで教育プログラム、組織診断および組織変革の提案をおこなう。

平成12年 飲食会社取締役就任。現場店舗のSV業務、管理業務に携わり半年で前年対比120%に引き上げ、通年で前年対比117%を達成させる。

平成15年 中堅コンサルタント会社入社。特に中小企業のISO、プライバシーマークの取得運用支援を提案、実施。顧客に手間をかけさせない手法での指導を展開。その後人事労務コンサルティングにも携わり、経営者や会社を守るために就業規則の作成支援から人事制度の再構築、資金調達支援などを提案、実施。



池邊 孝 (イケベ タカシ)

株式会社アートクロジー 代表取締役

大学卒業後、大手経営コンサルタント会社、ベンチャー企業等を経て、平成16年に株式会社アートクロジーを設立。アートクロジーでは、組織と人の強化によって売上・利益を拡大させるということで、一貫して中小企業の経営支援を行っている。

組織力強化、人材育成、営業力強化などを専門としている。