



経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

価値経営のチャンス

2012年6月26日(火)衆議院本会議で消費税の増税案が可決され、2014年4月1日から消費税は8%に、2015年10月1日から10%に2段階で増税されることになりました。

最初に消費税が導入されたのは竹下内閣のときで、1989年4月1日より実施された消費税は3%でした。1989年はバブルの終盤に当たり、さまざまな出来事が立て続けに起きて激動の時でした。まず昭和天皇が1月7日に87歳で崩御され、元号は平成となりました。6月には北京で天安門事件が発生し中国の人権問題が国際社会の批判を浴びました。11月9日にはベルリンの壁が崩壊し、事実上の冷戦が終結しました。日本では12月に日経平均株価が史上最高値の38,915円をつけ、バブルを謳歌しましたが、それはデフレの序章で、終わりの初めだったといえます。ちなみに昨日の株価は8,900円と当時の1/4です。

消費税が10%ということは、付加価値の最低でも10%以上高めなければ、お客様が割高感を感じて買っただけなくなることを意味しています。お客様は「なぜ、あなたから買わなければいけないのか？」とおっしゃいます。しかし、同じお客様が「だからあなたから買いたい」とおっしゃいます。私たちは、「売ってほしい」といわれるような商品・サービス・人材を育てなければなりません。

今まで以上にデフレシフト、つまり、買いたい人より売りたい人が多くなる傾向になります。売り込みをかけてくるところが激増しますので、黙っているだけで自然と価格は下がってしまいます。価値を明確化し、「なぜ、あなたから買わねばならないのか」というお客様の疑問に明快な解答を整備しましょう。

それには、生産性の向上と人材の育成しかありません。既存製品の改良と新製品の開発、既存顧客の深耕と新規顧客の開拓に尽きます。

5%なら「なんとなく」買っている方でも、10%となると「なんとなく買い」はなくなります。たとえば、1000円なら100円、1万円なら1000円、1000万円なら100万円が消費税です。このインパクトはすごいです。すぐに改善を始め、会社を改革し、変身させましょう。時間はかかるでしょうが、忍耐強く、継続的に行いましょう。経営は自力本願です。自分の会社は自分で守らねば誰も守ってくれません。あらゆる変化をチャンスの刺激ととらえ、改善を進め、価値に変えてゆきましょう。それができる人づくりをコツコツと進めましょう。

一つのヒントを提供します。生産工場で、改善活動の結果、ある工程の生産性が30%向上したとします。ふつうは、工場全体の生産性も30%向上するように思いますが、実際にはほとんど変わらない場合が多いのです。なぜなら、別の工程で消化されてしまうからです。それも無意識のうちに消化されてしまいます。だれも無駄使いをしているわけではありません。しかし、消えてしまうのです。ではどうするか。これを防止するには、改善した工程の生産性を生産管理に連動させて、生産計画に組み込むことです。計画ベースで改善効果をビルトインするのです。そうすれば、どこかで改善された生産性は工場全体の生産性改善に連動してゆきます。改善結果をすぐに生産システムにフィードバックすることが、付加価値を高める確実な方法です。

いまこそ、価値経営に舵を切りましょう。

株式会社目加田経営事務所

<http://21cmc.jp>

那覇 〒900-0014

那覇市松尾 1-18-22 8階

TEL098-864-0331

FAX098-860-3416

京都 〒603-8478

京都市北区大宮釈迦谷 4-10

TEL075-334-5105

FAX075-493-8305

好きなもの「えがお」

得意ワザ「見える化」技術

嫌いなもの「現状維持」

2日間の「マルミエ診断」受付中！！

お電話ください。098-864-0331

Email : mec@mekata.co.jp