

3. 仕組みづくりが儲かるポイント

作業工率と作業効率の違い

もう一つのしゅみは、"利益の上がるしゅみ"です。

この"利益の上がるしゅみ"については、"作業工率"と"作業効率"の違いということでお話しすると、よくわかると思いますが、実は、儲かる会社には無駄が少ないのです。

"売れるしゅみ"を作り 売上げを上げることに続いて、さらに収益性を上げるために、会社の内部の見直しを進めていくことが大切です。それは、いくら売上を伸ばしても、無駄な所にお金をかけていたのでは、いつまでたっても収益性は向上しないからです。

無駄な所は、たくさんあります。経費の見直しはもちろんですし、なんとと言っても人件費は、経費の中でも最大のウエイトを占めていると思います。

ただ、この人件費について考えていただきたいことがあります。それは、人数を減らすというリストラの方向とは別の形のリストラ (経費節減) があるということです。

それは、"人の能力をもっと引き出す"という形のリストラ (経費節減) の方法です。

今いる社員の能力をもっと引き出すことで、何倍かの仕事ができれば、たとえば3倍の仕事がこなせれば、人件費はそのままですから、**大変な売上増加を伴う収益性の向上になる**ということです。

よく最初にこの話をすると、夢のような話なので、誰も信じてくれないのですが、会社によって仕事のレベルには、かなり差があるということです。実は、優秀な会社の社員は、他社の社員の**何倍もの仕事**をこなしています。

コンピューターの会社にしても飲食の会社にしても、建設、サービス、どんな業種でもそうです。それは、社員そのものが優秀なのだろうと思われるかもしれませんが、実際は、日々の仕事の積み重ねの中で、**意識して収益性を上げる努力をした結果**、達成されたことなのです。

ただ、努力の方向を間違えると大変なことになります。

よく、**早く仕事をしろ**と言う社長がいますが、これは大変危険なことです。

工場の仕事ですと手抜きにつながり、サービス業ではサービスの低下に、製造業では製品の不良が増えてしまいます。

努力の方向は、そうではなく、仕事は一つ一つしっかりやります。

前よりも丁寧にやるようにしたほうがよいくらいですが、**全体ではもっと仕事が早く終わるように**することです。

大切なことは、"作業工率"と"作業効率"の違いに気付くことです。

社長自身が、組織自身が、この違いに気付くことで、収益性は飛躍的に向上します。コンサルティングの結果、トータルの仕事の速度が3倍~5倍になる会社が出てくるほどです。これは、**大変な収益性のアップ**だということです。もちろん、すぐこんな何倍の仕事がこなせるようになるわけではありません。1年2年と積み重ねた努力の結果として、その数字までもっていくのですが、大切なことは、作業工率と作業効率の違いに気付くことです。

わかりやすいお話をしますと、工場のラインで考えてください。

"**作業工率**"は、**機械の処理速度**のことです。たとえば、1秒間に何個の部品の加工ができるかということです。

そして、"**作業効率**"は、**単位時間あたりライン全体で完成した製品をいくつ作れるか**ということです。

よくエンジニアは、優秀な機械を導入すれば倍の処理速度だからもっと速く製品を作れる、と考えますが、せっかくその機械を入れても**(大変なお金が掛かりますが)**、結果 (製品ができる速度) があまり変わらないということがよく起ります。なぜかというと、確かにその機械そのものは、速く処理をします。倍の速さなら、倍の作業をします。

ただ問題は、その機械がずっと動いているわけではなく、**トータルで考えると、動いていない時間の方が断然多い**、ということに気付いていないからです。

実は、機械に部品をセットしたり作業を終えた半製品を別の工程に移すという作業の方が、機械の動いている時間よりもずっと長いのです。ですからトータルで考えると、作業効率はほとんど変わらないということです。

作業効率を上げるとはどういうことかと言うと、たとえば、**機械と機械の間で人がいるような部品を動かしたりする時間を速くする**、あるいは、**ロスしている時間をなくしていく**ということです。

機械が処理している時間より、それ以外の時間の方が圧倒的に多いのですから、その時間をいかに速くするか、その間の無駄を無くすかを考えたほうが、**全体の時間短縮につながる**ということです。

作業効率をすべての仕事に当てはめる

この"作業工率"と"作業効率"の違いは、あらゆる仕事に当てはめて考え、応用していくことができます。

たとえば事務の仕事にしても同じです。机に向かって実務をしている時間と、机に向かってはいるけれども何もしていない時間、仕事のやりとりなどでロスしている時間を比べると、**実は、1日のうち何もしていない時間の方が圧倒的に多い**ということに気がきます。

工事にしても何にしても、実際の作業とそれ以外の時間を比べると、ほとんどの場合に圧倒的に無駄な時間、何もしていない時間が多いということがわかってきます。

先ほど、"一つ一つの仕事はもっと丁寧に、全体はもっと早く作業が終わるように工夫する"と言ったのは、実はこのことなのですが、そういう努力を積み重ねていくことで、収益性は飛躍的に伸びていきます。

半分の人数で同じ作業がこなせるようになった会社があります。もう一本ラインを作ったのですが、機械設備にはお金がかかりましたが、人は増やしていませんので、**売上が倍になり、収益性は3倍になりました。**

また、引越業の会社では、作業の見直しをすることで、2.5倍の効率を達成しました。この会社は、細かい作業の見直しをすることで、他の業者が一日に1回の引越しをするのに対して、2回半の引越しをする所までいっていますが、**同じ給与で2.5倍の売上ですから、収益性は他社の4倍くらいある**と思います。

この販売力と作業効率を自社に取り入れることが 収益性アップのカギとなります

まず、あなたの会社のチェックをしてください。

あなたの会社は売上を上げるために、**まずお客様を増やす努力が必要か**を考えてください。

商品、サービスに自信がないのであれば、まずこれを考えますが、今現在、お客様に喜ばれているのであれば、商品やサービスに問題があるのではなく、**売り方に問題がある**と考え、販売力をつける必要があります。営業力ではなく、組織として売る力、販売力を考え、**"売れるしみ"**を作らなければなりません。

一般に、商品に自信がある会社は、販売力がありません。うちの商品は使ってもらえば良さがわかると考えていますので、売ることの力が弱いのです。こういう経営者の方には、「**商品が良いこととそれが売れるか**ということは、**実は全く関係がないんですよ。**」とお話しします。

商品の良さは、**顧客化やリピート率**には影響しますが、それが売れるかということとは関係ないのです。もちろん長い目で見れば、商品が良いことと売上は関係しますが、**まず買ってもらわなければ商品の良さそのものもわかってもらえない**ということです。ですから、この**"売れるしみ"**を作る、**組織として販売力を考えることが、まず一番に取り組むべきこととなります。**

自分の会社をチェックして、お客様はたくさんいる、要はどれだけ早く(安く)仕事ができるかが問題だという会社、主に下請的な立場で仕事をしている場合や、お客様はたくさんいるが**競争が激しい業種業態**の場合は、**"作業効率をあげる"**ということに集中するのが、まず最初の取り組みになります。

以前に相談をされた会社も、今そのための努力をされていますが、この時の目標は、レベルを高くできれば**"世界で一番早く(安く)作れる会社"**を目指すべきだと思います。

作業効率を上げさえすれば仕事はいくらでも来る下請的な会社というのは、この作業効率を上げることで、**元請や親会社との立場をも変えていくことができる**のです。そして、他社の仕事もどんどん取っていきけるというように目標を決め、世界で一番を目標にする(是非、そうした努力をしてください)ことも可能になってきます。

もちろん最終的には、このどちらも達成させていきます。

そうすることで、企業の実力は揺るぎないものになっていきます。

まず、**販売力が必要な会社は、"売れるしみ"を作る**ことから作業効率に入っていく、逆に、**"作業効率"から入っていく会社も、そのことで事業に余裕を作り、販売力を身に付けていく**ことで、よりバランスのとれた企業になっていきます。

そして、**販売力と作業効率によって、高い収益性を、そして強い企業の体質を作っていくのが、『儲かる仕組みの会社』の目標です。**