

挑戦 ～ 翔ける思い ～

利益を生み出す活動を

数字を意識した取組み



中村社長

利益の確保

決算を迎えるということ、今期の我社の成績を評価する時期がやってきました。

そうした中、注目すべき点は、やはり利益になります。

利益の確保は、皆さんご承知の通り、会社の成長と社員満足そして社会貢献を果たすために必要不可欠な要素です。

その中で、当社の考えとしては、利益から会社の運転資金、税金等の社会貢献、皆さんへの賞与という形で、各1/3ずつ配分したいと考えています。

利益を生み出す

仕組み

つまり、単純に売上よりも固定費、変動費が上回れば赤字となり、売上が上回ればその分の利益が出るようになります。利益を出して、しっかりと税金を払うというのは優秀な企

経費内訳

- 変動費（材料費、消耗品、外注加工費）
- 固定費（設備費、経費、給料、保険料など）
- 営業外費用（設備売却に絡む経費などです）
- 営業外収益（営業外の収益です、当社ではスクラップ費用などです）

ただ、利益を上げるためには、一連の仕組みをしつかりと理解する必要があります。利益は、売上高に営業外収益をプラスし、その中から、変動費、固定費、営業外費用を引いたものとなります。そして、そうした数字が積み重なったものがいわゆる「経常利益」、即ち会社の現状を示す数値となります。

業の証でもあります。

一つひとつを

大切に

以上の点を踏まえ、現状の我社に不足していること、今後必要なことは、数字へのこだわりです。

学生時代は、テストの点数（全てが点数というわけではないが）で評価されていたと思いますが、企業においても赤字を取らない、即ち赤字にしないというこだわりが必要です。

その数字へのこだわりが不足しているのは、会社が良くなることはありません。

そこで、皆さんに意識してもらいたいことは、売上を意識しながらも変動費、固定費を削減するという事です。例えば、売上が上がっても、その分、変動費や固定費も同じ分だけ増えれば利益を確保していく事はできません。

仕入れ価格を見直すなど、細かな点から一つひとつ改善を図り、少しでもムダを省くようにして欲しいと思います。

また、売上を上げるためにも、5S活動も引き続き継続して下さい。5S活動は仕事の基本であり、欠かす事のできない活動です。特に、当社のような製

造業であれば、安全面もさることながら、生産性向上という点において大きな改善が見込まれます。

そして、こうした事を実現させていくためにも、「しつけ」つまり、活動を習慣化させていくことが重要なのです。

付加価値の

高い商品

来期は売上3億6千万以上を目指したいと思えます。そのためにも、しっかりと売上を確保し、少しでもムダを削減して欲しいと思えます。

また、顧客満足という点に関しても、お客様に満足していただけるような商品を常に追求していきたいと思えます。

少しでも付加価値の高い商品を模索し、お客様に提供できるような準備を進めていきます。そうした中で、自社の利益もしっかりと確保できる仕組みを整えていきます。

これまでも売上や利益といった数字に関して、厳しく追求してきたわけですが、利益を上げるという事は良い事ばかりなのです。そうした良い事を、1つでも達成できるように、全員で頑張っていきましょう。