

「自主的近代化、強靱な経営体質」

1. 機械による変革

右掲は、リソグラフのSD5630という印刷機です。この機械を最近、購入しました。というのも、GR273というリソグラフを使用していたのですが、カウンターが220万枚を超えて故障が頻発するようになったので、しかも、経年数が大きいので、部品がないという話から代替の話に進んだのです。

GR273型機では、紙に印刷したものを製版して印刷する方式だったのですが、今回のSD5630型機は、デジタル対応でLAN経由でPCから直接原稿を送り製版できるものです。また、GR273型機はB4まででしたが、SD5630型機は少し値が張りましたがA3対応にしましたので、対応の範囲が拡大しました。

早速、自社の資料、特に10月にある勧業展で配布するものを順に印刷し始めています。PCから直接、製版するので写真が混じってもリソグラフとしては上出来の状態に印刷することが可能になりました。製版が1枚約30円、インクがA4標準原稿で約20銭と計算するとよいというアドバイスなのです。仮に、100枚の印刷なら $(30 + 0.2 \times 100) \div 100 = 0.5$ 円/枚という印刷コストになります。1色機なので通常のコピー用紙を使うと寂しさがありますが、カラー用紙を使うと格段に印象度がアップするので、通常の厚さのコピー用紙なら1枚1.8円ほどなので、2.3円で満足の行ける印刷を行うことができます。これを、カウンター料金のコピー機ではコピー代が1枚4円ほどはしますので、カウンター料金でおつりが出る勘定です。



2. サービス向上

当社は、販売促進のコンサルが専門なので、販促商品を決めるのがメインの仕事になります。しかし、決めても「形」にならないと成果につながらないので、自社にデザイナーを擁して原稿を2～3日で作るようにしています。その原稿でリソグラフ印刷して提供するというサービスを行っています。しかし、前述にもありますように、旧のGR273型機では、写真をそのまま使用すると解像度が低いので、見るに堪えない印刷品質だったのです。ところが、今回のSD5630型機は、デジタル対応の製版なので、写真を使っても印刷品質に大きく影響しない状態になりました。

従来なら、写真のままでは問題が出るので全てイラスト化していたのですが、これからは写真を利用できるようになったのです。イラストによる告知も独特の風合いがあるのですが、質感を訴求するという点では殆ど出来ない状態だったのです。この弱点を克服したいという思いが、今回のデジタル対応機を購入した大きな要因なのです。

経営者という者は「妄想」をする人種なのですが、当社のお客様へのサービスが格段に向上しますので、お客様の営業支援の販促物をどんどん作って大量にばらまいて「種まき」して頂こうと期待が膨らんでいます。最近、メーカーから来るカタログ類は部数も少なくなっているのので、情報戦の大量配布で優位性を提供したいと思います。エントロピーという理論で、情報量に2倍の差があると売上は1.618倍の差になるという事です。

配達の時や請求書に同封などコピーをお客様に届けるチャンスは機会があるので、例えば、配達ならパートの方でもコピーを手渡すという事を依頼すると配達時の品質が格段に向上する訳です。ローコスト化の中で、情報の品質を向上させる具体的な活用範囲が拡大するのです。当社のサービスとしてレベルアップしたのです。この見えないサービスを武器にお客様の経営体質の強靱化に貢献したいと考えています。

3. 自主的近代化⇒経営体質の強靱化

このように、新しい物でアプリが生まれるのですが、その新鮮度で「自主的近代化」という事の一環が果たされるのです。最近、IT技術が非常に安くなっており無料のソフトも数多くあります。例えば、PCを遠隔操作するソフトは個人使用なら無料で使えます。私は、タブレットを携行して、社外から自分のデスクにあるPCを操作して、メールやFax(PDF)などを確認しています。もちろん、メールはPCから携帯に転送して見ることは出来ませんが、そのメールに返信すると発信のアドレスが携帯に置き換わってしまいますので、メール履歴を一元管理できなくなるのです。タブレットを使ってデスクのPCを操作するので、返信のアドレスはPCのままなのです。これは意外に大きなメリットなのです。

私は、この遠隔操作のソフトを無料の物を使用していますが、有料ソフトであれば、デスクのPCを立ち上げることも遠隔操作できるのです。この有料ソフトを使うと経営者が自分のタブレットでまるでドラえもののどこでもドアのように、いつでもどこからでも会社のPCを操作ができるので、例えば、日報などのチェックは自宅に帰ってゆっくりできますし、返事や対応策を指示することが可能になります。まさに、経営者の時間を有効にしてくれるのです。

この他、バーコード関係も非常に安くなっており、利用の仕方を工夫すれば、現場作業の品質向上に大きく貢献してくれるのです。例えば、QRコードを利用すれば、返品された商品を何もせず放置しておくとは分らなくなりますが、返品処理と同時にQRコード化してラベルを発行して現品に貼付しておけば、返品在庫管理も格段に変化して、コンピュータの情報と現品の一致、すなわち、再出荷や廃棄処分などの情報をQRコードで自動化しやすくなるのです。

4. 経営体質の強靱化⇒第3の利益

このように、時間や物のムダを取り除くと損益計算書の「第3の利益」である経常利益が増大するのです。何故なら、時間のムダを省くということは「人件費」に反映し、さらに、経営者が的確に指示することで社員の動き方が変わるので成果が出るようになる。すなわち、ビジネスのスピードアップが図れるのです。また、物のムダは、直接「お金」に関わって来ます。先ほどの返品などは、現場で疎かにされやすい類なのです。倉庫のどこかに仕舞われると隠れてしまうので、気が付くとクズになっていたという結果になりやすいのです。「物」としての価値があるうちに処分すれば、安く割り引いても価値の部分の利益が出るのですが、クズになれば、下手すると処分するのに金がかかるのです。

たしかに、「物を大切にしない会社は人を大切にできない」という事ですが、決算書で在庫金額が残っていても価値としての金額はクズでは、キャッシュの視点から見れば大変な違いなのです。クズになる物が多いという事は、それだけロスが発生しているので、損益計算書では見えない利益を喰っているのです。利益を喰っているから借入金をしないとキャッシュが回らなくなるのです。借入金には金利が付き物ですから、最後の経常利益は「経常利益」＝「営業利益」－「金融収支」(金利)という公式の金融収支が膨らんで経常利益に圧迫するのです。

私は、「業務改善」が専門ですが、このように、現場での小さな改善の蓄積が会社の内部留保につながっていくと考えています。「内部留保」≡「経営の強靱化」と言えますので、社員の意識改革を身近になったITを活用してご指導しています。ITを活用する場合、結果の「見える化」が自動的になりやすいのでPDCAサイクルも回しやすいのです。このように、身近になったITを活用する業務改善で貢献して行きたいと思っています。