



労働保険の申告、社会保険の算定届の季節がやってきました！

NEWS LETTER

発行元：中山優子法務事務所
〒810-0001
福岡市中央区天神4-5-10-704
TEL：092-707-3617 FAX：092-707-3618

神戸の街を散策



今年のゴールデンウィークは家族で大阪、和歌山、神戸、倉敷を回ってきました。大阪は私の母方の墓参りがメインでした。約3年ぶりでしたので、娘2人も初お目見え。眠っている祖父母はきっと喜んでくれていると思います♪

コロナの感染拡大も収束に向かおうとしています。水際対策も徐々に緩和され、海外ロケも復活させるTV番組も出てきました。これからは事業も「攻め時」です。

星野リゾートが4月に大阪新今宮駅前にOMO7というブランドのホテルをオープンしました。OMO3, 5, 7というレベルがあるのですが、7は最高位です。近隣は日雇い労働者の街と言われる「西成地区」や「通天閣エリア」があり、とても環境がいいとは言えません、

地域の商店を巻き込んで活性化させることも目的だそうです。観光、ホテル業界はコロナで大打撃を受けているため、攻めよりも守りに入りがちなのですが、星野代表は、不安を抱く従業員を安心させるべく、自ら社内ブログを立ち上げ、「星野リゾートがつぶれる可能性が低い理由」を図や表で示した記事をアップするなど、社員へメッセージを書き続けていました。そういったトップの姿勢が社員のやる気を引き出しているのかもしれないね！次回、大阪へ行くときは泊まってみたいと思います！



和歌山アドベンチャーワールド
私の方がはしゃいでます。

移動時間は生産性マイナス！

中小企業では従業員1人あたりの年間純利益は全業種平均46.9万円です。（R3.7月時点）

それを1カ月、1週間、1日ごとに割るといかがでしょうか。

月39,000円、1週9,000円、1日1,770円（年間労働日数を245日と仮定）

自分がいただいている給与に比べ、純利益になっている金額はいかに少ないということが分かると思います。限られた労働時間の中で純利益をしっかりと残すためには生産性アップが欠かせないということです。

ランチェスター地域戦略では、「移動時間」の削減を推奨しています。

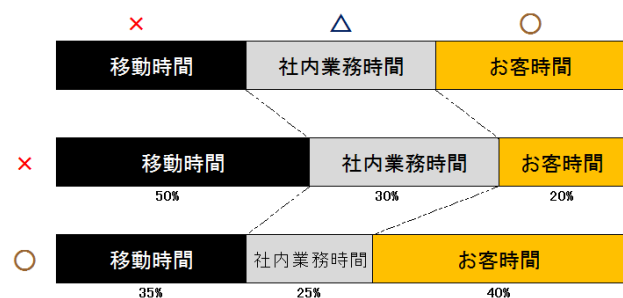
社長を含め「営業担当者」にとって「移動時間」はお客様との接点が取れないマイナスな時間です。その上、移動は疲れますので、移動時間の多い営業先へ非効率な営業をしていると「仕事をした気分」になり本来の営業力が低下し、とても厄介なのです。

会社の内部で使われている経費はよく見えることから、細かく節約を促されます。

ところが、「営業の仕事」は形がなく、つかみどころがありません。また広い意味での営業費は会社の外で消費されることから意外に見落とされます。

営業担当者の移動時間が長ければ長いほど、本来の時給（経費までふくめた）、ガソリン代、交通費など多くの経費が流失していることも気づかれないので、結果として生産性は低下するのです（タイムisマネー）

打開策は「営業地域の選定」「移動時間を最小にするためのスケジュール調整」「得意先のABC分析を行い訪問しない会社を選定すること」にあります。※ABC分析はニュースレターR3.8号に掲載又はHPコラムをご参照ください。時間を「顧客活動」にあてるとお客様との接点が増え、継続率のアップや新規開拓が効率的に行えます。ぜひ、移動時間の見直しをされてみてはいかがでしょうか。



※「社内業務時間」とは、見積書や請求書作成、経理処理等の社内事務のこと

経営の源である「粗利益」は、お客様との「面談」「メール」「電話」「FAX」などの何等かのコミュニケーションを取る時間から発生します。これらの「お客時間」を同業者より10%多く取ると、利益性は格段に良くなりますよ。

（お客時間の例）

お礼状を書く、フォローの電話を入れる、ご注文（ご依頼）の進捗状況をFAXする、ニュースレターを作成する、お客との打合せ等