

【S・Y流利益改善導入企業の成功事例】

【事例1 株式会社 松翁軒様】

株式会社松翁軒 代表取締役 山口喜三氏



「S・Y式利益改善プログラム」で進めてきた事は、**製造と販売の両輪での改善**です。製造では現状把握を前提とした、**工場でのロス率・人時生産高の向上**を実施しました。販売では、**販売計画を元にしたロス率の低減、人時販売高の目標値策定と具体的改善計画の構築**です。利益を出すために**商品毎の原価の見直し、商品構成の再構築、店舗ディスプレイの変更、アイテムの絞り込みを現場が一体となり実施**してきました。工場での5S活動のごとく、店舗でも5S活動を行うイメージで商品、企画、イベントを根本から見つめ直す機会となりました。店舗自体やシフトや人事の現状把握と改善に向けての見直しをコツコツと続けて行く地道な努力だと思います。目に見えての数値改善という成果を得て、私たちの会社でも「こんなに長年頭を悩ませていた課題が片付くのなら、もっと早く取り組みたかった」と現場のスタッフからも、大変評価を得ています。

【事例2 有限会社 喜田家様】

有限会社喜田家 代表取締役 田口恵美子氏



「S・Y式利益体制構築プログラム」を導入する以前は、原価率（包材含む）を5%下げようと努力はするものの、全体を見る視点に欠けジワジワと人件費の上昇、売上の下降現象、原材料の高騰の中、毎年の決算は悪化の方向に向かうのに手の打ちようがないことにその危機感すら薄れている状態でした。その中で、本プログラムを導入する事決めました。導入当初は、現状分析から始まり、改善の方向性を決定して、目標値を設定しました。**平均原材料比率は35%(包材含む)を30%に、粗利は65%を70%に経常利益は5%です。**目標の数値を目指す為の戦略を構築し、価格改訂や商品の絞り込みの実行も大事な**改善要素**でした。未来の会社を存続できないような数字に危機感も持たず気力だけでやってきたのでその折々の社長自身の考え方・改善という点が大きいポイントだと思います。いまようやく**粗利70%、営業利益5%**がしっかりと見えてきた**段階**です。これからは更に収益を高めつつ、過去の常識にとらわれず真にお客様の求める商品・サービスを、こちら側から模索提案していける想像力を発揮できることが、必要であると考えております。

「お客様の為に、何ができるだろうか。」

利益という事を前提として、これからも先生と社員と考えていきたいです。