

=====

事務職の生産性向上を改善する

・・・人時生産性（一人当たり営業利益）を上げるには・・・

3回シリーズ 第1回：事務改善のすすめ方

著者：（有）マネージメントサービス

石川 昌平

=====

最近、政府も「生産性向上」を重要施策の柱として掲げるようになりました。国際比較でみると、特に生産性が悪いのはホワイトカラーの職場つまり事務職系の職場のようです。

そこで、今回は「**事務部門の生産性向上**」をテーマとして取り上げます。

=====

仕事の内容から大別すると、「**ホワイトカラーとブルーカラー**」に分かれる。ホワイトカラーは事務所などのオフィスで頭を使った仕事をしている人、ブルーカラーは現場での肉体労働をしている人と、とらえられている。さらに詳述すると以下ようになる。

ホワイトカラー：物の生産に直接にはかかわらない非現業的職種に携わる。具体的には、専門的・技術的職業、中・下級の管理的職業、事務的職業、販売的職業、対人サービス職業などが主体であり、知的な精神労働であることが、ホワイトカラーの仕事の特徴である。
ブルーカラー：企業組織に雇用されて働く賃金労働者のうち、製造業、建設業、鉱業などの生産現場で直接に生産工程や現場作業に従事する現業系の労働者をさす。ブルーカラー労働者の仕事は、直接に物の生産に携わる肉体労働であることが特徴である。

ホワイトカラーをさらに分類すると、判断業務が中心となる社長以下のマネージャーと日常業務が中心となる一般従業員に分けられる・

本稿では、ホワイトカラーの日常業務の生産性向上を「**事務部門の生産性向上**」と、捉える。

1. 人、モノ、カネ、情報、しくみの管理

事務部門の業務の多くは、「人・情報・金」の管理が主機能である。

言わば、企業の生命線を管理しているので、個人情報や高レベルの企業秘密を扱うことになる。それだけに、各業務はルール化され、厳しい監視下で実行され、シビアに管理されている。

ところが、管理レベルが高く、閉鎖的な取扱いの対象になっているために、事務部門の改善は実施されていないか、また、実施されても思うように進めることができないのが実態ある。

人時生産性が欧米に比べてかなり低く、中国、韓国よりも劣っている現状であり、中小企業においてはローコストマネジメント化が急務となっている。

本テーマでは、その壁を破り改善を進めるためのポイントを説明する。

- ◆かかりつけ医が、ワンストップで補助金・助成金等（その①②③）の手順を設計！
- その①厚労省系助成金が、基本助成金プラス生産性 UP で加算の可能性！！
- その②経営計画策定で、20 万円（2/3）が受けられます！（補助金）
- その③3 年間固定資産税が半額に！！（経営力向上 認定）

詳しい補助金、助成金の受け方は、

URL ; http://xn--fiqztj72ae5m.net/wp/wp-content/uploads/2017/05/HosBiz_BDC170524.pdf
を参照ください。

- 「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク=MSDN」対応 HP 開設■■
- “かかりつけ医”とはどんなお役立ちなのかを是非知って、ご活用ください。
- 新設しましたので、ご高覧いただければ幸いです。

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/>
中小企業. Net
*スマホでもご覧いただけます***
リンクは。会員オンリーですので、ご連絡ください。

*中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク=MSDN」のねらい
私達は、80%以上の人が働いている中小企業、小規模企業が「進化・発展、持続」しなければ、世の中は良くなることはないとの信念で、経営者との信頼関係のもとで育成経営支援に取り組んでおります。

◆目的◆

イノベーションの時代・中小企業の「進化・発展・持続」の実現！

- ◆“かかりつけ医”とは、中小企業・小規模企業の育成経営支援を使命とし
経営者を親身になってサポートする専門家（税理士・診断士・社労士等）で、
3Win の実現を推進する企業の主治医（ビジネスドクター）です。

* 3Win＝経営者・育成経営支援家・地域がお互いに繁栄する＝
<http://xn--fiqztj72ae5m.net/> 中小企業. Net

経営環境の創出・適応して「安心・安全」の企業経営ができる、お役に立ちますように
「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク=MSDN」を構築推進しております。

- ◆企業経営の「安心」とは、いつでも経営者が使えるキャッシュが手許にあることです。

「安全」とは、企業経営のカジ取り（行き先・アクセル・ブレーキ）を、先を見通した
マネジメント会計情報（注）をもとに、行うことです。

（注）経営者の意思決定に役立ち、キャッシュフローを「安心」の状態に保ち、収益力を
高めるための、部門別（部署別・商品別・得意先別・仕入先別等）の管理会計のこと
です。税務会計との違いは、税務会計は過去の実績にもとづく納税計算が目的なのに
対して、マネジメント会計は、現在・未来を見通して刻々と（即時に）経営情報を
経営者に提供して、未来のビジネスチャンスの獲得やリスクに備えることができる点
です。ライバルに差をつけるには、体得することがNO1になる条件であります。

***** セミナー等のご案内 *****

◆東京中小企業家同友会・千代田支部勉強会・2017年度 経営塾

「経営上の課題・困り事」を解決するヒント・ポイント

・・・・・売上不足・人手不足 対応・・・・

① 9月21日(木) 18:00~20:00 *講師 Captain 平本 靖夫

こうして売り上げを伸ばした事例・・・その秘密は如何に

- ・売れ筋・死筋・儲け筋をワークシートで知る
- ・HPを使った販売促進・ゴム試作メーカー・中古車販売
- ・差別化に遅れた米菓メーカーの対策
- ・地域マーケティングを徹底したケーキメーカー

◆詳しい参加要領は下記を検索ください。

http://www.tokyo.doyu.jp/tokyo-doyu/common/meeting.php?meeting_id=16750

=====

◆経営相談は

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/> 中小企業、Net

の「お問合せ」を開き、必要事項をご記入のうえ、送信してください。

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集長：石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

<https://1lejend.com/stepmail/delf.php?no=300444>