

daily コラム

2009年7月3日(金)

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-18-3-5F

㈱メディカル保険サービス TEL 03-6808-1441 FAX 03-6808-1442

Email: info@medical-hoken.com

**売上60%ダウンで
チャンス到来！！**

非常値であった方が、改善の実現性を飛躍的に高めてくれます。そのことが、“今日の10%コストダウンは当たり前”につながってきます。

記録更新はオリンピックの 専売特許ではない！

「コストダウン10%実現では経営は成り立たない」というと今日では当たり前と軽く受け流されてしまっていますが、一年前ならば、“これ以上のコストダウンは困難だ！何を言うのか！！”と言われたでしょう。

今、世界的な非常事態だからと言えますが、もしも平常時に10%のコストダウンを実現できていたならば、どれほどの競争力を展開できたでしょうか。そのような企てが、“平時の非常時戦略”であり、勝つための企業活動といえます。

10%改善よりも30%改善の方が 実現しやすい！！

“大きな改善は困難”とは、限りません。小さな改善は、現状からの延長線上で【努力】を前提としてしまうため、かえって改善が難しい場合が多く、生きるか死ぬかの非常事態であったり、改善が法外に大きい

売上60%ダウンの窮地を活かし 売上倍増の実現へ

このように理屈では、今がチャンスと判っていても、そのような行動を出来る企業は大手、中小企業を問わず、ごく僅かな割合でしょうから、尚のこと世界不況の今日こそ、コストダウンに限らず変革の機会であり、新しいビジネスモデルの構築の時となります。60%売上ダウンに直面したある会社が、取らざるを得なくなった大改革が功を奏し、売上倍増を見込める一部上場企業の新規取引先の確保が実現するといった平時では、余り見られない変革の成果も形が違いながらもチラホラ見られています。



谷底に落ちる時こそ、
変革のチャンス！！