

2014年7月 NPOマイスターネット例会

企業の再生

2014年7月19日
明星 亮一

1. 初めに：

- 1) 多くの企業は2008年9月のリーマンショック以降、大幅な売上減により収支が極端に悪化
- 2) 政府の企業再生支援機構による再建 or 企業の統合・再編

2. 現状の分析と打開：

- 1) 売上規模の見直し・・・現状の実力に見合った売上規模
- 2) **固定費の削減**・・・経費削減・残業抑制・給与カット・人員削減
- 3) 棚卸資産の削減=**仕掛り品・購入品の削減**
- 4) 遊休機の売却

3. 収支改善: (良いものを早く、安く)

1) 中期売上・収支計画の策定

2) **原価低減**=加工時間の短縮・設計時間の短縮 (専用ソフト)

3) **リードタイム短縮**⇒棚卸回転率の向上 (資金・仕掛品)

4) 品質管理強化: **不具合対策費の削減**

4. 製品開発:

1) 中期開発計画の策定=現状の製品別シェア+新分野開拓

2) 製品開発=**市場ニーズ**+将来市場・**他社動向** (技術革新の方向)

3) 要素技術の開拓⇒**製品の差別化**

5. 製造・生産技術部門:

- 1) リードタイムの短縮のための工程分析⇒**ボトルネック対策**
- 2) 主要部品の**加工工数低減**⇒原因と対策(PG, 治具, 工具など)
- 3) 設備機の稼働率対策⇒稼働率向上・遊休機の処分
- 4) 長期**設備投資計画**の策定⇒他社との競争力・加工工数の低減
- 5) 棚卸資産の定期見直し=減価償却・減却⇒財務体質の改善

6. 営業部門: 専門職との自覚⇒質の向上

- 1) 販売網の見直し=直販体制 or ルートセールス
- 2) **販売ツールの充実**=データによる説明(製品性能・加工技術)
- 3) 海外:**長期海外戦略**の構築・人材の育成と**定期ローテーション**

7. 資材部門:

- 1)仕入れ先との信頼関係・・・**集中** or **分散**⇒**継続性**
- 2)豊富な**情報量と分析**⇒**定期的データの分析(信用調査)**
- 3)**交渉力の育成**⇔**情報分析**=**データに基づく交渉**

8. 総務・勤労部門:

- 1)**就業規則・コンプライアンス等の諸規程の定期見直し**
- 2)**勤労部門:長期人事教育(人教)計画の策定**
- 3)**株主総会・取締役会の対策:専門弁護士との連携**
- 4)**労働組合との信頼関係構築**=**定期的会合・職場改善**

海外:労務に強い弁護士+訴訟専門弁護士との連携要

9. 経理・監査部門:

- 1)原価部門:設計・製造・資材からの原価データ収集⇔会計ソフト
- 2)財務部門:資金計画と設備投資計画の策定
- 3)会計部門:定期業務監査の実施⇒不正の事前防止⇔管理規程
- 4)収計:営業部門との連携・入金管理、顧客・同業他社の情報収集と分析
- 4)海外:有力な会計事務所と税務専門弁護士との連携要

10. 終わりに:

「企業は人なり」⇔長期的人材の育成が最も重要である。

以上