

18. 効果の上がる経費削減の 方法

「効果の上がる経費削減の方法」の勘所は以下の3点です

- 第1. 社長が「しがらみ」や「見栄」を捨て、率先して取り組みます。
 - 第2. 経費の発生の「源」を削減することで経費削減を実現させます。
 - 第3. 会社の志気を弱めてしまわないように、一定期間に限って全社協力して実施するようにします。
- (注) ここでの経費は工事原価以外の販売費及び一般管理費や営業外費用を意味します。

1. 社長が「しがらみ」や「見栄」を捨て率先して取り組む

- (1) 社長の本気度が周りに明確に伝わることによって、始めて社内の経費削減の動きが本当の意味でスタートすることになります。社長が身を切る思いで実行する経費削減策には以下のものがあります。
- ① 社長自身の役員給与の大幅なカット(従業員給与のカットの水準を大幅に上廻ること)
 - ② 社長の親族の役員退職
 - ③ 社長専用車の廃止
 - ④ 社長扱いの交際費や社交団体の経費のカット
 - ⑤ 役員保険の見直し
- (2) これらの取り組みの金額的重要性は必ずしも大きくはありませんが、社員の方に危機意識を持たせる意味は大きなものがあります。上記(1)の取り組みについては社内に「見える形」で進めます。

2. 経費発生「源」を削減することで経費削減を実現させる。

(1) 経費の「源」は「物」です。

不要な資産は処分します。建設業の性格上、本社は必ずしも街中にある必要はありません。処分し、郊外の駐車場のある物件を賃借します。

たまにしか使わない建設機械も売却し、レンタル等に切り替えます。又、工期の短縮に努め、未成工事支出金という在庫も減らします。更に、完成工事未収入金も滞留させることなく契約通り確実に回収します。

これらの取り組みにより、「減価償却費」「固定資産税」「保険料」「管理費」「修繕費」等が自然と減少することになります。

(2) 物の処分は「借入金」を減少させ、支払利息も対応して減少します。

(3) 「人」の削減は経費削減に最も寄与しますが、企業の営業力、技術力及びやる気を削がないように配慮しつつ、以下の要領で進めます。

- ① 高齢の方に退職の勧奨を行ないます。いきなりの指名解雇は避け
ます。
- ② 正社員の削減分はパートやアルバイトの新しい戦力で補います。

3. 会社の志気を弱めてしまわないように一定期間に限って全社協力して実施する

- (1) 会社の真の目的は利益の実現です。
経費の削減で利益を計上し続けるよりも売上増加を目指すべきです。
経費の削減はいずれ限界に達してしまうものですから。
- (2) しかし、経営環境が厳しく、これを乗り切る売上増加策の実現に時間を要する局面では、当然「経費削減」の取り組みが必須のものとなります。そしてこの取り組みを成功させるためには、「2～3年間の短期決戦」で集中して取り組むようにすべきです。
期限を決めた短期決戦だからこそ、社員の取り組みへの志気も高まります。
- (3) 全社的取り組みが成功するためには、目標達成の時の「ささやかな御褒美」と削減への取り組みの成果をグラフ等で全員に「見える化」、「見せる化」する心配りも欠かせません。