

キャッシュ・コンバージョン・サイクル (C・C・C) + 効率

C・C・Cとは、

原材料・仕入れ・販売のために現金を投入してから現金を回収するまでの日数のことで、事業活動で投資する資金の回収期間を速めること。

効率とは、

現場・現物・現実を検証して、徹底的にムダをとコスト削減・工程・人員配置などを改善すること

C・C・C だけをやり続けてもいずれ限界になる

C・C・C と「効率」という観点を組合せる

中小企業の製造業・卸業・製造小売業では、経営者も気づかないポケットには穴が開いているんです。

えーっ!?

何のことを言っているのでしょうか？

経営者の皆さんや、従業員の皆さんは、日々の業務に対して

「もっとこうしたらいいのに・・・」

或いは、

「このやり方だと、いつも間違える・・・」

など疑問に思ったりするのでしょうか！

多くの企業が慣れ親しんだ業務について、

「今までこれで問題はないし・・・」、

「そこそこ売り上げもあるし・・・」、

「ずっと昔からこのやり方だったし・・・」

と、疑問や問題提起をすることは、ほとんどないと思います。

そのことに気付かないことを、ポケットには穴が開いている・・・と例えました。

その穴がどこにあるのか！

いくらぐらい漏れているのか！

どうしたらそれを回収できるのかを、気付かせ、行動させることが、

あらゆる経営課題解決の基になると、私たちは実践を通じて確信しております。

**利益の最大化に悩んでいる顧問先に、
格安オンラインコンサルティングで対応いたします。**