

## 社員の皆様へのメッセージ

株式会社 イナテック

代表取締役社長 稲垣良次

2023. 6  
No.358

### 『粗利」だけ」見ろ』パートII

先月号でお話した、私(社長)の頭の中と行動を変えることがイナテックの大変革であり、それを社員の皆さんと共に追及していくことで皆さんが疲弊せず、自分の仕事が何に貢献出来ているのかを実感できる会社を目指したいと考えています。

会社の利益を追求していくことで、その利益から税金を納め、借入金を返済し、お給料を上げ、新たな設備投資ができます。会社に残る利益の積み上げこそが、会社の持続と発展の源になる原資です。

### 赤字の仕事を引き受けてしまう心理

世の中の会社の99%以上は資本金3億円以下の中小企業です。規模を大きく見せるためにどうしても売上重視の経営に陥りやすいのです。

営業活動においても、お客様に恩がある、断り辛い、断ったら次の仕事に影響するなど理由で受注したくなる気持ちもよくわかりますが、一件一件の利益率を念頭に置けば採算を度外視した受注活動は減ります。受注後は利益額と利益率を十分意識し、生産技術、品証、製造など関係部署全てが協力して、より生産性の高いラインを作り上げることです。立ち上がったラインでは不良品を作らず、設備故障させずにMP(マスタープラン)通りの利益を出せるのが最良です。

### 本気にならないと何も変わらない

幸いイナテックは創業以来、アイシン様を始め優良なお客様と長くお付き合いさせていただいています。最近では、新規で優良なお

お客様ともお取引を始めております。今後、更に優良なお客様とお付き合いを深めるには愚直に信頼と信用を獲得するしかありません。近道はないのです。

納期を守る・良品をお届けする・丁寧に対応する・報連相を怠らないなど、イナテックが最も大事にしている理念に沿った行動をとり続けるしかありません。

### 最大のリスクは社員が疲弊すること

会議も結果報告の会議ではなく、最新の情報で「どうする、この状況」誰が何をいつまでに何をして挽回しよう「毎回目標利益とのギャップをどう縮めて、一年の締めくくりには目標達成を夢見て頑張ろうではありませんか。

売上と利益は、会社の両輪です。両輪のバランスを常に意識しながら目標とのギャップを議論していきましょう。

年初より運用が始まった新システムが、早く正しく運用されれば、日々の経営状況が

把握でき最新のデータを使い、皆で議論できるのももう間近です。

### 社員の意見に耳を貸さない私(社長)

とかく私(社長)は、自分の伝えたいことばかり話し、参加者の意見に耳を貸さなくなりやすいと言われています。ただですら社長と話すときは緊張するのに最後まで聞いてくられず、途中で口を挟まれたらもう何も言えなくなる。と思われているのもわかっていますです。

これも頭ではわかっているのに、ついついヒートアップしてしまいがちです。

売上重視から利益重視に切り替えるには私の態度も大改革が必要です。メッセージに書く以上、私も心して取り組みます。私がヒートアップしてしまったら、皆さん「最後まで聞いてください」と言ってください。

これからのイナテックを皆さんの力で活性化させてください。皆さんの時代を見守りたいと思いますのでご協力、ご支援を宜しくお願いいたします。

### 菜根譚後集 八九

纏脱只在自心。心了、則屠肆糟麴、居然淨土。不然、縱一琴一鶴、一花一卉、嗜好雖清、魔障終在。語云、能休塵境爲眞境、未了僧家是俗家。信夫。

外物に束縛されるのも解放されるのも、ただ自己の心一つにある。悟ってしまえば、たとい肉屋や酒屋(のよう)なむさ苦しいところ)にいても、そのまま極楽浄土である。さもないと、たとい琴をたくわえ鶴を飼って隠者の生活を送り、花や草を植えて高士の生活を送って、その趣味はいかに清らかであったとしても、悟りを妨げる内心の魔性は、遂に、追い払いきれない。宋儒の語にも、「よく悟りできれば、俗塵の境も理想の仙郷となるが、まだ悟れないでいると、出家の身ではあっても俗人と全く同じである」と。まことにその通りである。