

ORANGE リフォームサークル通信

2018年11月 vol.8

ORC 研修会 日程のご案内

近日中にご案内します
ご予約ください



首都圏 12/11 (火)
京阪神 12/13 (木)
岡山 12/12 (水)
広島 来年1月予定

読書

秋も深まって朝晩は寒くなってきましたね。「読書の秋」といいますが、私、恥ずかしながらここ何年も読書などすることがありませんでした。

しかし、地域密着リフォーム店さんが集まる勉強会に参加する中で「課題図書」があり、毎月一冊読むようになりました。たとえば、①状況の変化にいかに対応すべきかを説いた寓話、②組織を変革し成功に導くためのリーダーシップのとり方を八段階の変革プロセスで成功させる寓話、③仇討ちにより目の前で父を亡くした主人公が、居合わせた商人に命を救われ、大坂商人の世界でさまざまな困難と悲劇を乗り越え成長していく姿を、淡い恋を絡めて描いた時代小説など。（本のタイトルは最後にご紹介します。）どの本も組織人として商売人として生きていくための指針となるものばかりです。

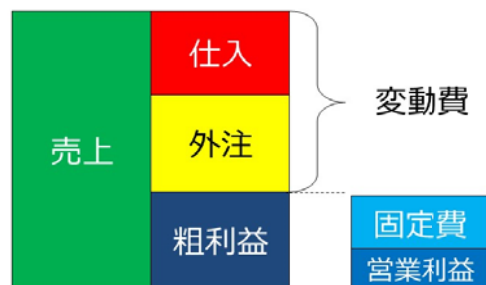
もしお読みでなければご一読をお薦めします。

それでは今回は「業績アップの手順」の三番目、「固定費の削減」について具体例をご紹介します。

固定費の削減

自社でできることの二番目は固定費の削減。

粗利益は固定費と営業利益から構成されており、固定費が減ると「営業利益」が増える。粗利益が増えなくても、固定費を減らすだけで営業利益があがることになる。ボーナスの原資になるし、設備投資に必要な原資となる。



固定費削減の具体例

光熱費、燃料費、コピー代、保険料、リース代など。



**変動費と固定費を削減して、営業利益を売上の5～7%残して
優良企業の仲間入りをしましょう！**

最後まで読んでいただきありがとうございました。

■本のご紹介■

①「チーズはどこへ消えた？」 スペンサー・ジョンソン ②「カモメになったペンギン」 ジョン・P・コッター ③「銀二貫」 高田郁