

NBC PLUS+

号外

一粒
万倍。

知識・知恵では
絶対1番になる。

そう心に誓った社長の、経営改善の軌跡。

1年で自己資金約1億1538万円の改善

改善事例

27歳で社長就任。徹底した経費削減と得意先への値上げ交渉で経営体質を改善

文/NBCグループ



共栄通信工業株式会社
代表取締役 安部 徹 氏



代表取締役の安部徹氏は、1982年生まれの39歳。会社を引き継いで12年目の2代目社長である。

家業である共栄通信工業株式会社に入社された動機を安部社長は「高い志を持って電気工事業界を変えてやろうと思った。」といえは聞こえはいいのですが、当時、就職氷河期に加えて大学の単位が足りずに卒業見込みが立たず……。」と率直にお話しくださった。

一 突然の事業承継

創業者であるお父様のがんの再発により、27歳のときに会社を承継することになった安部社長。

当時のご自身も入社して5年しか経っておらず「まだまだ半人前だったため、会社を閉めようかとも思っていた」そう。しかし、社員から「続けてほしい」との要望もあり、会社を承継することとした。

承継に際する準備を特段してこなかったとのことだが「会社に借金がなかったこと、社員が辞めずにそのまま残ってくれたことが大きかった。一方で、まったく余裕がなく当時のことはあまり覚えていません。」と承継時を振り返る。

Profile

| | |
|-------|------------------------|
| 会社名 | 共栄通信工業株式会社 |
| 代表者名 | 代表取締役 安部 徹 氏 |
| 社員数 | 35名(2021年時点) |
| 設立年月日 | 1970年4月16日 |
| 売上高 | 約5億3,000万円 |
| 事業内容 | 建設業 基地局工事(電気工事・電気通信工事) |
| 所在地 | 〒310-0004 茨城県水戸市青柳町556 |



■ 社長就任当時の会社の状況

その後、お父様が他界したことで社長に就任。時は2010年4月、リーマンショックの影響を大きく受けているタイミングだった。過去最高売上と比較すると40%以上売上が減少している中での承継だった。

「社長の経験年数では逆立ちしても勝てないけど、それ以外、知識、知恵では絶対一番になる」

■ 社長就任時に苦労したこと

「1つ目は、先代からの業務引き継ぎがなかったため『この人は誰だろう?』『どこに行けばいいのだろう?』など、わからないことだらけだったこと。」

2つ目は、27歳での社長就任ということで、どこに行っても『あなたに社長ですか?』といった対応をされたこと。

当時は民間工事が売上のほとんどを占めていたが、安部社長が代表に就任してからは、公共工事にも力を入れた。また、得意先のルールで仕事をするのではなく、自分たちのルールで行える仕事の幅を少しずつ増やしていったそう。

現在社長に就任して12年ですが、地元では未だに最年少社長です。当時、なかなか相手にされなかった経験を糧に、社長の経験年数では逆立ちしても勝てないけど、それ以外、知識、知恵では絶対一番になる、と思いつけています。」

■ NBCを知ったきっかけ

安部社長が社長に就任されてから会社の売上は順調に伸びていた。

ただ「売上を伸ばしていくと自分自身が辛くなっていくことに薄々気づいていた」という安部社長は

もとより本を読むことが好きで、面白い本がないかな……と、たまたま手に取った本がNBCの書籍だったそう。

「当時は、売上を下げた資金が増えるはずないだろう。」と半信半疑でした。その後、面白そうなセミナーがあるなど思って参加したところ、あれ?以前読んだ本の会社だ!となりました。NBCさんのセミナーだったんです。」

■ NBC導入を決めた理由

「NBCさんのセミナーに参加したときのことです。」

他社の発表を聞いてみると、NBCの社員がある社長さんに凄く厳しい意見を言っているのを目の当たりにしました。

「あなたの会社でしょ!」って。

私たちセミナー参加者はお客さんなので、普通は少なからず気を遣うじゃないですか。それが、社長の甘さが会社を悪くしています。って、普通は言わないよな……と感じました。

その社長さんは連帯保証人になって、すべてをかけて会社を運営され



目標

1,000万円の資金改善

営業利益率

2.1%

単位：円（2020年3月～2021年3月）

| 勘定科目 | 計算式 | 資金改善額 | 売上効果 | 備考 |
|--------|----------------------------|-----------|-------------|------------|
| リース料 | 25,000円×12ヶ月 | 300,000 | 14,285,714 | 自社サーバーの見直し |
| 車両費 | 15,000円×1回 | 15,000 | 714,286 | タイヤ預け代金 |
| 現場消耗品費 | 10,000円×12ヶ月 | 120,000 | 5,714,286 | 固定費削減 |
| 広告宣伝費 | 年間予算の削減 | 2,500,000 | 119,047,619 | 年間予算の削減 |
| 水道光熱費 | 8,000円×6ヶ月 | 48,000 | 2,285,714 | 電気会社の変更 |
| 諸会費 | 10,000円×12ヶ月 | 120,000 | 5,714,286 | |
| 商品仕入 | 400,000円×8ヶ月 =3,200,000 | 3,200,000 | 152,380,952 | |
| 新聞図書費 | 15,000円×12ヶ月 | 180,000 | 8,751,429 | 定期購読書解約 |
| 接待交際費 | 60,000円×12ヶ月 | 720,000 | 34,285,714 | 月次予算を作成 |
| 通信料 | 6,000円×12ヶ月 | 72,000 | 3,428,571 | 携帯を解約 |
| 福利厚生費 | 研修費用 | 1,150,000 | 54,761,905 | |
| 保険料 | 26,000円×1回 | 26,000 | 1,238,095 | 車両保険 |
| 保険料 | 35,000円×1回 | 35,000 | 1,666,667 | 自動車保険の解約 |
| 合計 | | 8,486,000 | 404,095,238 | |

ていました。でも、社員がしたことに対して「しょうがない」「社員に嫌われたくない」「辞められたくないから」などと気を遣っておられました。

でも、会社が倒産したとき社員が

一緒に責任を取ってくれるわけではありません。結局すべて社長である自分の責任です。倒産したときの影響を考えたら、甘い考えを正してくれる人、これが本当のコンサルタントだと思いました。」

経費削減の取り組み

最初に安部社長と一緒に取り組んだのは経費削減。

会社の営業利益率が2%だったから、たとえば1000円のペンを1本買うのに5000円の売上がないと買えないと考え、費用対効果が「あっているもの」「あっていないもの」を選別し、安部社長と二人三脚で経費削減にコツコツ取り組んだ。

結果、2020年3月から2021年3月までの1年間で848万6000円の経費を削減。

営業利益率(2.1%)で割り戻すと、約4億400万円の売上を計上することと同等の効果である。(上図)

コロナ禍の影響で売上が70〜80%しか回復しなかった場合、固定費が資金繰りを圧迫してしまう。売上がコロナ禍前に戻らない場合でも、会社運営ができるような体質づくりに社長が

責任を持って取り組まなければならない。

日ごろから当たり前に使っている経費の中に、埋蔵金が眠っているのだ。

得意先への交渉、値上げ

当社の社員規模では、自社で対応できる現場には限りがある。こうした場合、薄利多売をしいては利益が出ない。

そこで「会社から遠い現場には行けない」と安部社長から元請の担当者にお伝えいただくこととした。

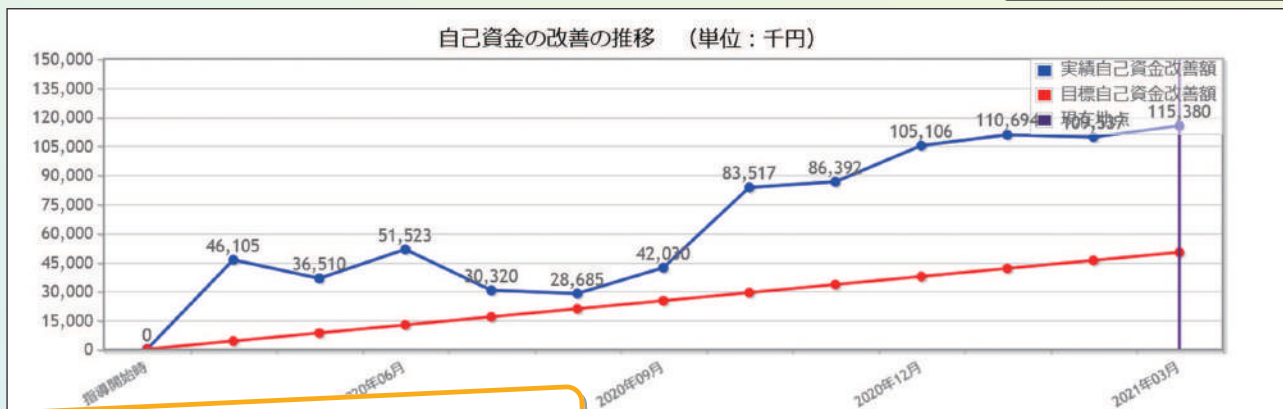
その目的は、近くの現場の工事を行うことで、ガソリン代はもとより移動時間のために支払っていた残業代を削減すること。あわせて人件費の削減にも繋がる。それでも遠方現場の仕事を依頼いただける場合には、人工単価の値上げと交通費、宿泊費をいただくよう安部社長に交渉いただいた。

これにより利益率は約5%改善！
また、金額の大きい工事は工期も長く、会社の立替金額も大きくなる

2020年3月～2021年3月までの1年間で 自己資金115,380千円の改善!

▼ 改善目標の進捗 — 支援開始月からの資金・利益分析 —

| 改善目標額 | 改善実績額 | 改善進捗率 |
|--------|---------|---------|
| 50,000 | 115,380 | 230.76% |



すべての項目で資金が増加する
という素晴らしい改善結果に!

- I 利益
50,737千円 ↑
- II 運転資金
30,084千円 ↑
- III 固定性資産
21,279千円 ↑
- IV そのほか資産・負債
13,280千円 ↑

資金UP!

計115,380千円の増加!

目標設定時からの資金運用報告

| <自己資金> | 2020年03月 | 2021年03月 | 自己資金差額 直近-指導開始時 |
|---------|-----------|----------|--------------------|
| ①: 現預金 | 98,498 | 177,791 | 79,293 |
| ②: 借入金 | 1,022,722 | 986,635 | △36,087 |
| 差引き自己資金 | △924,224 | △808,844 | 115,380 |

※自己資金とは、現金、預金から借入金を控除した金額です。

(※ I、II、III、IV、Vを合計してください。)

自己資金増減の理由はどこか (内訳)

資金分析はどのようになっているか?

| I 利益 | 累計利益 |
|----------------------------------|--------|
| ②: 減価償却前の「純利益」(※「当期純利益」は③の金額です。) | 50,737 |

| II 運転資金収支 | 2020年03月 | 2021年03月 | 運転 資産/負債差額 |
|-----------|----------|----------|---------------|
| ④: 流動資産 | 71,610 | 42,592 | 29,018 |
| ⑤: 流動負債 | 16,841 | 17,907 | 1,066 |
| 運転資金の差異 | 54,769 | 24,685 | 30,084 |

| III 固定性資産増減 | 固定資産の増減 |
|-------------|---------|
| ⑥: 固定資産の増減 | 21,279 |

| IV その他資産・負債の増減 | 2020年03月 | 2021年03月 | その他 資産/負債差額 |
|----------------|----------|----------|----------------|
| ⑦: その他流動資産 | 27,992 | 25,817 | 2,175 |
| ⑧: その他負債 | 67,001 | 78,106 | 11,105 |
| その他資産・負債の差異 | △39,009 | △52,289 | 13,280 |

「正直なところ、あまりよくなつた感覚はありませんでした。NBCさんの指示に従い、素直に行動していただけなので経過を見せていただいたときは、私が一番びっくりしました。」

結果すべて了承いただき、立替金額が削減されたことによる運転資金の改善額は約1000万円となった。



ため、協力会社へ支払う分は前受金として支払っていただけなかと併せて交渉いただいた。

会社独自の取り組み

共栄通信工業様は、投資や税金の知識など、社員教育にも力を入れている。たとえばふるさと納税を体験してほしいときには、ふるさと納税を行うことを昇給の条件としたことも。

また、社長自身が所有する田んぼで採れたお米を、入社3年目までの社員にプレゼントする。

「当社は仕事が楽しくて人間関係も良い会社です。こうしたプレゼントも功を奏したのか、離職率はさらに低下し、社員の定着率も安定しました。」

マスク寄贈 お礼の手紙

水戸市立柳河小の児童が13日、市内の共栄通信工業を訪れ、安部徹社長(37)にマスク寄贈に対するお礼の手紙を手渡した。同小6年の小林滯さん(11)は「おばあちゃんと朝から薬局に行ってもマスクを買えず困っていたので、とてもありがたかった」と話していた。

手紙は模造紙に貼っており、この日は6年の10人が全校児童を代表して同社を訪問した。同社は電気工事などを手がけている。新型コロナウイルスの感染防止でマスクが不足していた5月中旬、市を通じて子ども用マスク300枚を同小へ寄贈していた。安部社長は同小の卒業生だという。



安部社長にお礼の手紙を手渡す柳河小の児童(13日、水戸市で)

▲写真上

水戸市立柳河小学校の皆様からのマスク寄贈に対する感謝のお手紙を受け取る様子。
※2020年7月14日読売新聞に掲載

◀写真左

水戸市から贈られた感謝状。



改善に取り組んだ感想

「売上が下がっても会社は倒産しません。会社が倒産するときは現金がまわらなくなつたときだ。と教えていただき、素直にNBCさんの話を聞き、必ず行動することを心掛けました。」

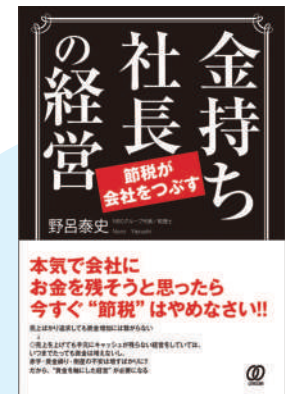
私は疑り深い性格のようで、自身の体験したことしか信用しません。

さらに、新型コロナウイルス感染症が蔓延したときには、水戸市、地域の小学校、幼稚園などにアルコーやマスクを寄付された。水戸市からの感謝状や生徒からの感謝状は、大切に事務所に飾られている。

正直、本に出ている人というのは、『たまたまうまく事が運んだだけではないのか……』と思つていましたが、まさか自分の会社が本に載る日が来るとは夢にも思つていませんでした。

新型コロナウイルス感染症の影響が、未だに各地で出ておりますが、状況が変わっても学んだ知識は一生ものです。
資金改善を学ぶのであれば一日でも早いほうが良いとおっしゃっていたいただきました。1回きりの効果ではなく、その知識は毎年会社の利益に貢献してくれるのですから。」

当社の事例が掲載された書籍——。



金持ち社長の経営

～節税が会社をつぶす～

著者：野呂泰史 / 出版：はる出版

↑ こちらの書籍を
セミナー参加者全員にプレゼント!

社長のための勉強会 **受講料 無料**
売上依存脱却セミナー
会社のお金を増やす10のステップ

詳しくは
同様のチラシを
ご覧ください。

現場ごとの利益率改善

| 元請得意名 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | |
|-----------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 工事名 | 整備・撤去 | 整備・撤去 | 整備・撤去 | 整備・撤去 | 整備・撤去 | 整備・撤去 | 整備・撤去 | |
| 工事金額 (税込) | 355,000 | 256,000 | 366,000 | 416,000 | 383,000 | 0 | 0 | |
| 人工 | 班長 4人 人 班員 4人 人 新人 0人 人 のべ 8人 人 | 班長 1人 人 班員 0人 人 新人 0人 人 のべ 1人 人 | 班長 3人 人 班員 2人 人 新人 0人 人 のべ 5人 人 | 班長 3人 人 班員 3人 人 新人 0人 人 のべ 6人 人 | 班長 3人 人 班員 3人 人 新人 0人 人 のべ 6人 人 | 班長 0人 人 班員 0人 人 新人 0人 人 のべ 0人 人 | 班長 0人 人 班員 0人 人 新人 0人 人 のべ 0人 人 | 班長 0人 人 班員 0人 人 新人 0人 人 のべ 0人 人 |
| 高圧代 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | |
| 出張費 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | |
| 賃借料等 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | 0円 円 | |
| 入替費合計 | 212,000 | 30,000 | 130,000 | 159,000 | 159,000 | 0 | 0 | |
| 車両 | 180X 4台 軽自動車 0台 ユニット 0台 高圧 0台 アルミ 0台 | 180X 2台 軽自動車 0台 ユニット 1台 高圧 0台 アルミ 0台 | 180X 2台 軽自動車 0台 ユニット 1台 高圧 0台 アルミ 0台 | 180X 2台 軽自動車 1台 ユニット 0台 高圧 0台 アルミ 0台 | 180X 2台 軽自動車 0台 ユニット 1台 高圧 0台 アルミ 0台 | 180X 0台 軽自動車 0台 ユニット 0台 高圧 0台 アルミ 0台 | 180X 0台 軽自動車 0台 ユニット 0台 高圧 0台 アルミ 0台 | 180X 0台 軽自動車 0台 ユニット 0台 高圧 0台 アルミ 0台 |
| 車両費合計 | 16,000 | 15,000 | 23,000 | 10,000 | 23,000 | 0 | 0 | |
| 燃料費 | 17,500 | 12,800 | 18,300 | 20,800 | 19,150 | 0 | 0 | |
| 諸経費 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 損益計 | 109,250 | 83,200 | 188,700 | 225,200 | 181,250 | 0 | 0 | |
| 粗利率 | 30.7% | 0.3640625% | 0.5152737% | 54.38% | 47.48% | 0% | 0% | |

| 使用場所 | 使用車種 | 使用者氏名 | 使用場所 | 使用金額 | 使用者氏名 |
|--|------|-------|------|------|-------|
| 現場以外に使用した経費等 | | | | | |
| 今月のうまくいった現場、反省点などの振り返りや今後の予定状況、気づいた事など | | | | | |

| 経費一覧表 | 売上合計 | 現場経費 | 高圧代 | 現場外経費 | 今月の粗利益額 |
|---------------|-----------|---------|-----|-------|---------|
| 班長 30,000 円 | 1,776,000 | 976,800 | 0 | 0 | 799,200 |
| 班員 23,000 円 | 現場のべ人数 | | | | |
| 新人 11,500 円 | 26 人 | | | | |
| 残業代 2,500 円 | 粗利率 | | | | 45.00% |
| 出張費 2,000 円 | | | | | |
| 180X 4,000 円 | | | | | |
| 軽自動車 2,000 円 | | | | | |
| ユニット 10,000 円 | | | | | |
| 高圧 15,000 円 | | | | | |
| アルミ 15,000 円 | | | | | |
| 燃料費 5 円 | | | | | |

毎月15日までに各班長が先月の現場ごとの利益を報告する資料。各班長は単月目標の現場利益率を30%に設定し、現場ごとの工事金額から人工、諸経費の計算まで行う。安部社長が利益率の低い現場の管理者向けにタイムリーに指示をだすことで資金を

増やすことが可能となった。労働分配率経営の観点から、**生み出した利益を賞与支給の原資としたことにより**、頑張った社員に還元できる仕組みとなった。

金融機関格付け(51期・52期の比較)

与信格付ランク(51期)

| 評価項目 | 分析値 | 単位 | 評価点 | 満点 | 10点満点換算 |
|----------------|--------|----|-----|-----|---------|
| I 定量評価 | | | | | |
| 【安全性】 | | | | | |
| ①自己資本比率 | 20.0 | % | 14 | 20 | 7.0 |
| ②借入金依存度 | 74.9 | % | 1 | 10 | 1.0 |
| ③償還率 | 15.6 | 年 | 3 | 5 | 6.0 |
| ④インフラカバレッジ | 3.4 | 倍 | 2 | 5 | 4.0 |
| ⑤企業規模 | 7.1 | 億円 | 2 | 5 | 4.0 |
| 【収益性】 | | | | | |
| ⑥期間利益傾向 | 0 | % | 0 | 10 | 0.0 |
| ⑦売上高経常利益率 | 1.0 | % | 2 | 10 | 2.0 |
| ⑧経営本経常利益率 | 0.5 | % | 0 | 5 | 0.0 |
| 【成長性】 | | | | | |
| ⑨売上高増加率 | 15.4 | % | 3 | 5 | 6.0 |
| ⑩経常利益増加率 | 284.4 | % | 5 | 5 | 10.0 |
| II 定性評価 | | | | | |
| ⑪経営者(資産背景等) | 普通 | | 2 | 5 | |
| ⑫経営能力 | 普通 | | 2 | 5 | |
| ⑬返済実績 | 遅滞なし | | 0 | 0 | |
| ⑭市場動向 | 成熟期 | | 3 | 5 | |
| ⑮競争状態 | 競争が激しい | | 1 | 3 | |
| ⑯営業基盤 | 基盤あり | | 2 | 5 | |
| ⑰シエラ | 普通 | | 2 | 5 | |
| ⑱競争力(技術力・商品力等) | 普通 | | 2 | 5 | |
| 合計 | | | 46 | 113 | |

与信格付ランク(52期)

| 分析値 | 単位 | 評価点 | 満点 | 10点満点換算 |
|--------|----|-----|-----|---------|
| 22.1 | % | 14 | 20 | 7.0 |
| 71.0 | % | 1 | 10 | 1.0 |
| 15.6 | 年 | 3 | 5 | 6.0 |
| 3.8 | 倍 | 2 | 5 | 4.0 |
| 4.2 | 億円 | 1 | 5 | 2.0 |
| 2 | % | 10 | 10 | 10.0 |
| 8.1 | % | 10 | 10 | 10.0 |
| 2.5 | % | 1 | 5 | 2.0 |
| -33.0 | % | 0 | 5 | 0.0 |
| 22.6 | % | 4 | 5 | 8.0 |
| 普通 | | 2 | 5 | |
| 普通 | | 2 | 5 | |
| 遅滞なし | | 0 | 0 | |
| 成熟期 | | 3 | 5 | |
| 競争が激しい | | 1 | 3 | |
| 高基あり | | 2 | 5 | |
| 普通 | | 2 | 5 | |
| 普通 | | 2 | 5 | |
| 合計 | | 60 | 113 | |

前期から特に変わった点は**収益性**。大きく評価点がつき、**期間利益傾向と売上高経常利益率は満点をもらえるまでに改善した。**

与信格付ランク

| 得点合計 | ランク名称 | ランク | 債務者区分 |
|-------|-------|-----|-----------|
| 100以上 | S | | 正常先 |
| 75~99 | A | | |
| 61~74 | B | | |
| 41~60 | C | * | 要注意先 |
| 36~40 | D | | |
| 21~35 | E | | |
| 11~20 | F | | 要管理先 |
| 0~10 | G | | |
| 0以下 | L1 | | |
| | L2,L3 | | 破綻懸念先、破綻先 |

与信格付ランクはCランクから変更なし。
点数は**46点から60点にアップ!**

労働分配率の推移

| | 49期 | 構成比 | 50期 | 構成比 | 増減 | 51期 | 構成比 | 増減 | 52期 | 構成比 | 増減 |
|-------|---------|-------|---------|-------|--------|---------|-------|---------|---------|-------|---------|
| 原価 | 214,673 | | 217,309 | | 2,636 | 206,999 | | ▲10,310 | 154,882 | | ▲52,117 |
| 管理費 | 43,015 | | 38,924 | | ▲4,090 | 23,713 | | ▲15,211 | 13,218 | | ▲10,495 |
| 人件費計 | 257,688 | 44.8% | 256,233 | 36.0% | ▲1,455 | 230,712 | 43.2% | ▲25,522 | 168,099 | 39.9% | ▲62,612 |
| 限界利益 | 416,544 | 72.4% | 452,111 | 63.5% | 35,566 | 391,961 | 73.5% | ▲60,150 | 297,674 | 70.7% | ▲94,287 |
| 労働分配率 | 61.9% | | 56.7% | | ▲5.2% | 58.9% | | 2.2% | 56.5% | | ▲2.4% |

第52期(2021年3月累計)の労働分配率は**56.5%**。

算出時に進行期であったため概算数字とはなるものの、**直近4期で最も生産性が高い状態**となった。経費の中で一番大きな「人件費のコントロール」ができれば、会社の営業利益も計上しやすくなる。

今後会社を どのようにしていくか

安部社長より今後の会社方針についてお話を伺いました。

「自分の予測では45歳とか50歳くらいで引き継ぐと思っていましたが、父の病気もあり、私は27歳という若さで社長に就任しました。

15年、社長をしてもまだ42歳です。

27歳という年から社長をしたことで第二の人生、第三の人生を送ることができます。今まで学んだ知識をもとに、社員にもその知識を共有し、知恵に変えていただき、まずは私がいなくても自走できる組織にしたいと思います。

また、以前から自分の時間を自由に使うというコンセプトから、社員には共栄通信工業の社員でありながら、会社の主役だ、という考えを持ってほしいと思っています。

もともと備えていた攻めの力とNBCさんで習得した守りの力を使い、お世話になっている方々に恩返しをして、大切な人を笑顔にする



「大切な人を笑顔にしたい」を合言葉に、地元の皆様とのさまざまな活動に取り組まれている。
写真右：社屋前に飾られた地元水戸市の幼稚園の皆様の絵。
写真左：『水戸市商工祭2021』のイベントでの様子。
※いずれも当社ホームページより

ことのできる、笑顔創造会社になりま。

そして、次の目標は私の生まれ育った町、水戸市への社会貢献は何かを考えることです。

子供たちの教育や楽しいまちづくりに携わり、NBCさんで学び得た、たくさんの方の知恵を知恵に変え、夢をかなえるためにはどうしたらよいか、一歩踏み出す勇氣を持ち、行動するためにはどうしたらよいか、をたくさんの子供たちに伝えていきたいと思っています。」

コンサルタント EYE

今号紹介企業様の
担当コンサルタントをご紹介します。
現場を通じ感じたこと、
お客様への想いをお伝えいたします。



NBC 資金を増やす
コンサルティング株式会社
櫻庭 昌弥
sakuraba masaya

共栄通信工業株式会社様の支援テーマは「次世代に承継できる会社へ」でした。関与当時は年商以上の借入金があり、とても承継できる経営状態ではありませんでしたが、NBCからの

ご提案を素直に実施いただき、1年間で1億1538万円の資金を改善されました。

すべては安部社長が先頭に立ち、今までのご経験や業界の固定観念に縛られず、資金を軸に行動された結果です。

また、改善に取り組まれた期間はコロナ禍の影響を色濃く受けていましたが「〇〇だからできません。」といった言い訳や弱音を吐かない姿勢が、スピード感のある改善につながった大きな要因であると考えています。

まだ道半ばではありませんが、今後の会社を担う社員の皆様にも資金の考え方を学んでいただき、安部社長が掲げる「笑顔創造会社」実現のために、引き続き支援していきます。