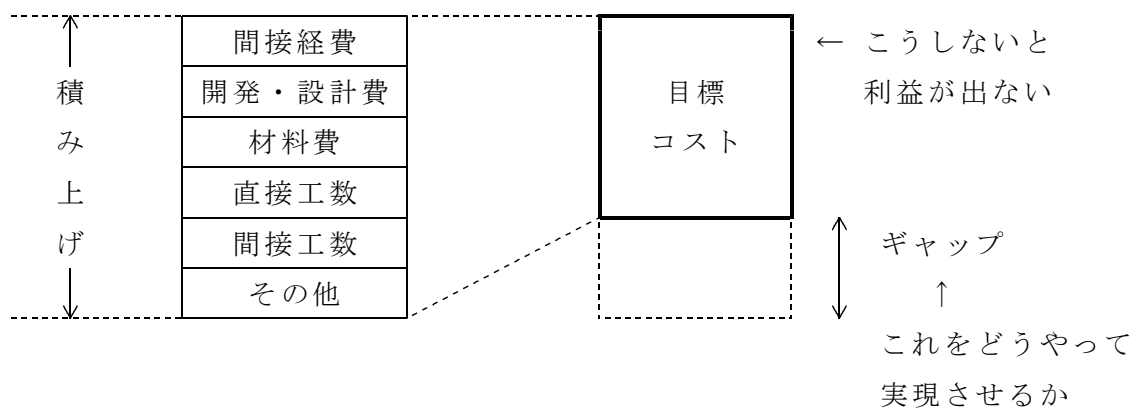




## スタート時は必要な経費を積み上げてみる

目標達成方式といっても、何も根拠がないのにただ「実現させろ！」では、具体的な施策に結びつかないばかりでなく、出来上がりの品質にも影響をきたしてしまうことになる。したがって、現状の条件や実力をベースにして、現実的な経費を積み上げることからスタートさせる。



## まず自分たちでできることを実施する

自分たちができることにはいろいろあるだろうが、努力してもギャップを埋めることができない場合はどうしようとするのだろうか。もうこれ以上は無理だといってあきらめてしまうのか、どうしても達成しなければならない目標だからと、次のステップを考えるかどうかである。これができるかできないかが、企業にとっての大きな差となって現れるのだと思う。そして、次のステップとは、現状のやり方を変えるしか方法はないのである。

## 間接経費を追求してもいい

工程で精一杯の努力をしたがまだ目標を達成することができないとき、さらにいろいろな方法に挑戦することを第1優先しなければならないのだが、一方では間接経費に対する追求をしてもいい。本社経費が多すぎやしないかとか、資材部の人員は削減できないのかとかいうように、社内の前向きなせめぎ合いをしてもいいのだ。このようなやりとりができはじめて、社内の活性化が本物になっていく。