

1つの“大号令”が流れを変えた？

## 営業や間接部門が取り組む生産性向上

◆◆◆ 営業や事務の生産性向上のための《三大原則》とは？ ◆◆◆

### ◆本レポートの内容◆

- |                           |       |     |
|---------------------------|-------|-----|
| 【1】必要以上に残業を増やさないための生産性向上  | …………… | 1 頁 |
| 【2】A社の生産性向上が始動した一つの“きっかけ” | …………… | 2 頁 |
| 【3】まず重要なのは“問題業務”の洗い出しだった！ | …………… | 3 頁 |
| 【4】営業や事務の生産性向上のための《三大原則》  | …………… | 4 頁 |
| 【5】保存資料を“再”活用可能な“在庫”にする！  | …………… | 5 頁 |

営業や事務の業務は、捉えどころがない分“効率化”が難しいと言われます。必要人員や必要労働時間を“想定”することは、なかなか難しいのです。そのため“生産性向上”にも、取り組みにくいのが現状かも知れません。

しかし、そんな常識を破って、“営業部門”から始め、全社を効率化した事例があります。そこにはどんな秘密があったのでしょうか。

**山下社会保険労務士事務所  
株式会社ビッグバン**

TEL : 087-868-9481

TEL : 087-840-0370

〒761-0301 香川県高松市林町 2217 番地 15  
香川産業頭脳化センタービル 402 号

FAX : 087-840-0321

Mail : yamashita-m@bigbang-gr.com

URL : <http://www.bigbang-gr.com>



「経営あれこれ“元気”通信」Vol.110

本レポートは経営者および経営幹部の皆様のために作成されています！