

その十二

ここまでこの拙文を読んでもうださった方は、こう思われているかもしれません。

「で、利益は出ているんですか？」

「そんなキレイゴトでメシが食えるんですか？」

当の本人である私自身、その思いは常に持っています。そもそも企業は、利益を生み出さなければその存在すら出来ないのです。

残念ながら、「利益」とか「儲け」とかいふ面から見れば、私は他所様に大きな口を叩くような成果を残すことが出来てはいません。それなりには頑張っているつもりなのですが、実際のところは悪戦苦闘中といった表現がぴったりののかもしれません。C C P M手法を導入した結果、ほとんどの工事が、少なくとも工期内に完成検査を受けることが出来ており、10%以上の工期短縮例も少なくありません。

当地でもへ工期短縮でガツチリ〜プロジェクト

クトなるものが進行していると聞きますが、その理論通りにいけば、工期短縮は利益向上に直結するはずですが、確かに、早く完成させることが出来れば、その分だけ経費が掛からずに済みます。ですから、コスト削減で重箱の隅をほじくるよりは、工期短縮にエネルギーを傾注させるほうがよっぽど利益があがる。そして、全社的に展開して見れば、それぞれの現場が早く完成すること、次の受注へと繋がっていくので全体としても利益が向上する。このことは事実です。

しかし、だからといって、そうそう理屈どおりに行けば、誰も苦労はしないのが世の中です。まして、私たちを取り巻く情勢（工事が無い）は、それほど甘くはないのです。