

～日本一 総務の現場を熟知している編集長が総務の未来像を徹底解説！～

## 中小企業・小規模事業者には“伸びしろ”がいっぱい！「総務が変われば会社が変わる」

リタネッツでは管理部門向けに発行されている専門誌『月刊総務』の全面協力のもと、コロナ禍、組合員(中小企業・小規模事業者)の皆様が生産性を向上し、稼ぐチカラを伸ばすためのヒントになればとの思いでオンラインセミナー(6/24)を開催しました。

セミナー当日は40名もの経営者・総務担当者の皆様がオンライン上で参加されました。セミナー後の質疑応答では「総務担当者として、変革の壁にぶつかり、試行錯誤する現状」を吐露する場面もあり、講師 豊田健一氏(『月刊総務』編集長)から変革のためのエールを送る場面もありました。今月のWAVEではセミナーの様子をお届けいたします。

### ◆総務の仕事って何だろう？◆

さて、総務の仕事とは何でしょうか？ 文書管理、車両管理、福利厚生管理、そして、会社によっては経理業務や人事労務を担当するケースもあり、多種多様です。中には「総務は雑用」と考える人もいます。

しかし、私たちは「総務は雑用」という考え方を一新し、「戦略総務」という発想を重視しています。これは総務部門がコストセンターからプロフィットセンターに生まれ変わる発想です。文書管理、会計、労務など、ひとつひとつの業務は重要ですが、会社全体の「人材不足」「イノベーション」「生産性向上」を考える部署(「社長の右腕」として機能することです。

### ◆総務部門が「人材不足」の解消に貢献できるのか？◆

人手不足、少子高齢化で生産年齢人口(65歳以下)が減少している中で、アクティブシニアや出産・育児を終えた女性の登用にに向けたポイントは、「人材のミスマッチと場所の束縛からの解放」です。

フルタイムで働くことが難しくても、週3日であれば働きたいシニア、自宅でパソコン仕事であれば対応できる子育て中の女性など、潜在的な働き手が控えています。その中にはパートでありながら、高い能力を発揮する人材が埋もれています。そういった多様な人材を受け入れることができる働き方を考え、創り込んでいくことで、会社にとって大きな貢献になります。

つまり、社長・上司から言われた作業だけを行うのではなく、自社の課題を掴んで、そのためにできることを考える、会社に提言できる人こそが、戦略総務担当者となります。

### ◆総務部門が「イノベーション」の誘発に貢献できるのか？◆



多くの経営者が自社のイノベーションを望んでいますが、そもそもイノベーションとは何でしょうか？ ロシアの科学者の言葉を借りると「イノベーションとは組合せ」です。

人類が発明したものを調べたところ、約9割が既存技術の組合せでした。このことから総務がイノベーションのためにできることは、「自社内で異なる部門のメンバーとの偶発的な出会いの場を創る」と言えます。

例えば、オンライン会議(ZOOM)の場合、予め想定されたメンバーだけが会議に参加していますが、この状態では予期された通りの議論・結論しか出ずにイノベーションが起こる可能性は低くなります。

イノベーションが起こった時を振り返ると、全く関係のない部署との雑談でフツと湧いた会話からアイデアが広がったり、ミーティング(会話)の脇を通りかかった人の一言でブレイクスルーが起きたりと「偶発的な出会い」がそこにはあるのです。

これまで接してきた、デキる総務担当者は“外”に眼が向いています。他部署の人と繋がったり、他社の社長・総務担当者と情報交換をしたり、展示会に参加して見聞を広げたりと行動的です。このことから、「イノベーションとは起こすものではなく、起きるもの」であると言えます。

## ◆総務部門が「生産性向上」に貢献するポイントとは？◆

まず始めに「生産性向上」を因数分解すると、①同じ人員でより多くの利益を創る、②同じ仕事を少人数・省力化を図るの2パターンになります。いずれも効率化やイノベーションが必要となります。ココでは、従業員の働き方(働き甲斐)を重視します。ポイントはストレスや疲労からの解放です。

どれだけITツールを導入しても従業員がフルパワーで働くことができないと、生産性は一向に上昇しません。

また、ちょっとした体調不安や仕事の悩みを上司に気軽に相談する雰囲気があるかどうかも重要です。上司としても部下の顔色が悪ければ、すぐに声をかけることができますので、心身のバランスが崩れる前に対処ができます。



## ◆「戦略総務」は、経営者と従業員が共に作り上げるもの◆

最後に数々の総務の現場を見てきた経験から「戦略総務」を創るポイントをお伝えします。総務担当者が自身の仕事を雑用とせず、目線を上げる(『自分は「戦略総務」を担っている』と役割に気づく)ことに加えて、社長ご自身が総務の役割を“雑用を担当する部署”から「戦略総務」に捉え直し、自社の経営を伸ばす(伸びシロ)ために総務部門が「社長の右腕」になり得るということを再認識して頂くことが重要です。

いかがでしたでしょうか？総務の仕事には役割を再定義(「戦略総務」)することで、事業を大きくするチャンス(伸びシロ)を実感して頂けたことと思います。

# WAVE

— 中小企業経営者のためのナレッジ共有ツール —

## ◆ ～自社の経営だけを考える贅沢な時間～ 2020年度 第2回 経営者塾を開講します！ ◆

日々、事業活動・資金繰り対応など現場での対応に追われて、自社の経営を考えることがどうしても後回しになってしまうという社長のお話をよくお聴きします…。今回、リタネッツでは社長の携帯電話の電源をOFFにして、紙とペンだけを持って自社の経営の事だけを考える贅沢な時間をご提供したいと思い、2020年度 第2回 経営者塾(7/30、8/7)を開講します！

コロナ禍、経営環境が大きく変わりましたが、このような状況だからこそ、一度立ち止まって、客観的に自社を見つめる時間を取って頂きたいと思います。下期から再び、事業活動を強力に推進するためのきっかけになれば、企画した甲斐があります。本経営者塾では、会社の方向性(事業計画)を策定するプロセスや、金融機関が融資をし続ける(絶対に潰さない)財務体質づくりをプログラムに盛り込んでいます。講座(全2回)にご参加頂ければ、その価値がお判りになると思います。右記、チラシを参照下さい。

## ◆リタネッツ事業協同組合 事務所が移転します！◆

令和2年7月13日(月)より、組合は下記の通り、事務所を移転することとなりました。なお、電話番号・FAX番号には変更はございません。

<移転後の連絡先>

〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-10-16

シーノ大宮ノースウイング4階

電話番号:048-658-8881 FAX番号:048-658-8883

## 2020年度 第2回 経営者塾

自社を知り、未来を描く

中小企業を取り巻く環境の中で、経営者が考える未来のあるべき姿を描くためには、  
■未来の「あるべき姿」を描くと同時に、  
■現状の自社を知り、未来のあるべき姿に近づくための計画  
が必要不可欠になります。

未来を描くための経営計画

自社の現状を知ること、  
そして自社の未来を鮮明化すること

先着5社様限定

全2講  
40,000円(税抜)

### ■2020年 第2回 経営者塾 スケジュール

講	開催日時	開催場所	テーマ	講師
第1講	7月30日(木) 13:00~15:00	弊社セミナールーム (さいたま市大宮区)	■自社を知る 「決算書の読み方・ 活かし方(財務分析)」	株式会社CWM総合経営研究所 経営支援事業部 内山 伸哉
第2講	8月7日(金) 13:00~15:00	弊社セミナールーム (さいたま市大宮区)	■未来を描く 「会社を伸ばす 経営計画づくり」	株式会社CWM総合経営研究所 経営支援事業部 小久保 貴朗

参加者  
特典

■CRDによる自社の格付け評価  
※CRDとは、保証協会が保証率を決定する際に利用する財務診断ツール

### 参加申込書

お申し込みは FAX:048-779-8892まで

貴社名	ご参加者名		
ご住所			
TEL	FAX		
メールアドレス			

株式会社CWM総合経営研究所  
〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1丁目10-16 シーノ大宮ノースウイング4階  
TEL:048-779-8891 FAX:048-779-8892 <http://www.cwm.co.jp>