

不れい考

吉村には「植田方程式」がある。ラミネートの職人から、生産管理、営業、製袋と様々な仕事を渡り歩いた取締役生産本部長の植田の口ぐせが、いつしかそう呼ばれるようになった。植田が品質保証課を立ち上げ、損失金額の削減に取り組んでいた12年前のある日。営業の確認ミスで茶袋が再製造になった。「来月、この売上げ金額の分だけは必ず多くゲットします」と

営業は宣言したが、同じ金額の売上げで損失は補填できない。損失金額に対して社員の受け止め方が軽いのは、売上げと損失金額が同列に捉えられているからだと思付いたという。

そこで植田方程式。前年度の利益から逆算して、経営計画発表会で「今期は〇倍」と発表する。たとえば

利益率5%なら、100円の売上げに対して利益は5円。逆に5円の利益を稼ぐためには100円の売上げが必要になる。だから植田方程式では20倍という理屈。厳密には正しくないかもしれないが、社内の共通言語にするためには本質が伝わるのが大切だ。

植田方程式は今やいたるところで使われている。物流センターでは段ボール再利用、年間〇枚でいくらの削減。植田方程式に換算して〇万円の売上げ相当と示す。稼ぐ意識が高まる。今では経常利益率を用いて計算している。なぜなら、年間の経常利益金額の25%を社員に均等還元するようになったからだ。植田方程式がここまで活用されるのは、均等還元によって一人ひとりの懐と会社の利益がリンクする仕掛けが功を奏しているからだと思う。

経常利益の均等還元金額を増やすための施策は、現場の社員一人ひとりの仕事に眠っている。そう自信を持っていえるのは、均等還元を打ち出してから社員による起案・提案が大きく変化したからだ。賞与は役職や評価によって金額に差があるが、均等還元金額は12カ月働いていれば、私も新入社員も同じ金額。毎月、経常利益はいくらで、社員数で割ると〇〇円ゲット！と発表される。

シンプルだから胸算用できるし共通言語になる。植田方程式にも共通するポイントだ。



（株）吉村
代表取締役社長
橋本 久美子

植田方程式は今やいたるところで使われている。物流センターでは段ボール再利用、年間〇枚でいくらの削減。植田方程式に換算して〇万円の売上げ相当と示す。稼ぐ意識が高まる。今では経常利益率を用いて計算している。なぜなら、年間の経常利益金額の25%を社員に均等還元するようになったからだ。植田方程式がここまで活用されるのは、均等還元によって一人ひとりの懐と会社の利益がリンクする仕掛けが功を奏しているからだと思う。

経常利益の均等還元金額を増やすための施策は、現場の社員一人ひとりの仕事に眠っている。そう自信を持っていえるのは、均等還元を打ち出してから社員による起案・提案が大きく変化したからだ。賞与は役職や評価によって金額に差があるが、均等還元金額は12カ月働いていれば、私も新入社員も同じ金額。毎月、経常利益はいくらで、社員数で割ると〇〇円ゲット！と発表される。

シンプルだから胸算用できるし共通言語になる。植田方程式にも共通するポイントだ。