

**工場現場も含め  
全社員が参加する  
オンライン会議の開催**



**株式会社吉村**

**目的：製造現場のリモートワークの可能性について  
想いを馳せてもらうために**

**目標：吉村の取り組みを紹介する。**

# 目次

1. 会社概要

2. 土台は経営理念

3. 現場の社員がリモートに踏み込んだきっかけ

4. 後戻りしない 進化するリモートワーク

# 1. 会社概要

## ★会社概要 (2024年9月30日現在)

- (1) 創業 昭和7年7月
- (2) 会社設立 昭和29年10月11日
- (3) 業種 茶・海苔を主とする食品包装資材の企画、製造、販売
- (4) 資本金 9,100万円
- (5) 社員数 228名(他に正雄舎に46名)  
(男性113名/女性115名 平均年齢40歳/平均勤続年数13年)
- (6) 事業所所在地 本社：〒142-0041東京都品川区戸越4-7-15  
静岡焼津：軟包装一貫製造工場/物流センター/営業所  
京都/福岡/鹿児島/仙台 営業所
- (7) 売上高 70期 54.8億円 経常利益2.7億円 還元金30万円  
71期 55.8億円 経常利益1.9億円 還元金22.8万円
- (8) 労働関連指標 ●障がい者雇用率 3.98%(9名)  
●離職率 6.03% ●出戻り率 4.18%

代表取締役社長 橋本久美子  
2005年就任 1990-2000年専業主婦



社員数228名

会社概要



		製品	
		既存 (軟包装)	新規
市場	既存 (茶業界)	 <p>デジタル軟包装</p>	 <p>茶器</p> <p>お茶を名脇役にするお菓子</p>
	新規	 <p>サプリメント健康食品</p> <p>六次産業パッケージ</p>	 <p>自律会議 会社見学会</p> <p>研修事業</p>

## 2. 土台は経営理念

## 経営理念

想いを包み、未来を創造する  
パートナーを目指します。

## 経営方針(ISO品質環境方針)

- 1.私たちは、パッケージを通してキラリと光る未来を創ります。(社会性)
- 2.私たちは、商品への想いが伝わる舞台を造ります。(科学性)
- 3.私たちは、挑戦して成長し失敗と喜びを分かち合う仕事場を作ります。(人間性)

サンタクロースの理念は？  
なぜやるのか？  
何を目指すのか？



# 理念はガードレール

社会性

×

科学性

×

人間性



**あり方とやり方は両輪**

**決算賞与≠経常利益1/4の均等還元**

# マル秘ノート(経営計画書)で経常利益の進捗を共有

## 【金額確定】72期1月利益回覧

72期1月の経常利益実績が確定しました。  
マル秘ノートP106へご記入をお願いします。

[72期1月 \(回覧用+実績累計表\).pdf](#)

1月売上目標 : 4億1,715万円

1月売上実績 : 4億4,455万円

目標達成率 : 106.5%

前期比 : 4,813万円 ↑ ↑ 112.1%

1月经常利益実績 : ▲8,958万円

生産性指数1月 (経常利益/総労働時間) ▲2,528円

人数 239人

還元金額1人あたり49,000円

\*\*\*\*\*

The image shows a handwritten financial summary table for the 72nd period, 1st month. The table is written on a grid and includes the following data:

項目	単位	金額
売上目標	億	4.455万円
売上実績	億	9.642万円
売上実績		Δ 8.958万円
経常利益		-5.610万円
経常利益		Δ 2528円
生産性指数		-1,754円
売上累計目標	18億	8,055万円
売上累計実績	19億	9,015万円
売上累計実績	18億	4,152万円
経常利益累計		4,716万円
経常利益累計		5,638万円
生産性指数累計		301円
生産性指数累計		375円
今月1人当たりゲット金額		
社員	239名	49000円 (千円未満切捨て)

1月の月次報告です。

売上は好調で目標・前年比をともに上回る4億4,455万円となり、増収となりました。

しかしながら、経常利益はマイナスを予測していた月ではあるものの、前年比5,609万円のマイナスとなり予想よりも大きな減益となりました。

原因としては、以下があげられます。

**情報公開の徹底**

**経営者からの報・連・相**

# 植田方程式

# 利益と売上の相関を知る

## 植田方程式



利益から逆算して  
「必要売上」を共有  
する。

削減金額を売上にみ  
たてる。

目的: 損失金額・経費削減を売上に相当して利益につなげるために  
目標: 一人一人が利益イメージを掴んで仕事につなげる

## 植田方程式

1. 発生させてしまった、損失金額を取り戻す為に必要な売上金額を把握できる

2. 削減出来た経費がどの位の売上金額に相当するか把握できる

72期植田方程式

$$\text{倍率算出式} \quad \frac{100}{3.9\%} = 25.6 \quad \xrightarrow{\text{四捨五入}} \quad 25 \text{ 倍}$$

71期経常利益率

損失・削減金額

×

植田方程式倍率

=

売上相当金額

植田方程式とは...

54期に会社の損失金額を減らすためにはどうしたらよいかという発想から生まれた計算式です。  
年間2,000万円の損失金額を2,000万を取り戻すためには...

損失金額

≠

売上金額

ではないんです。

54期は、会社の利益率が5%ありました。100円売ったら5円儲かる会社でした。  
という事は、5円稼ぐためには100円の売上が必要で、倍率にすると20倍になり  
損失金額 × 20倍 が取り戻すのに必要な金額です。これを倍率で考えようとスタートしました。

植田方程式を活かし、利益を積み上げ還元金をGETしよう。

# 効果

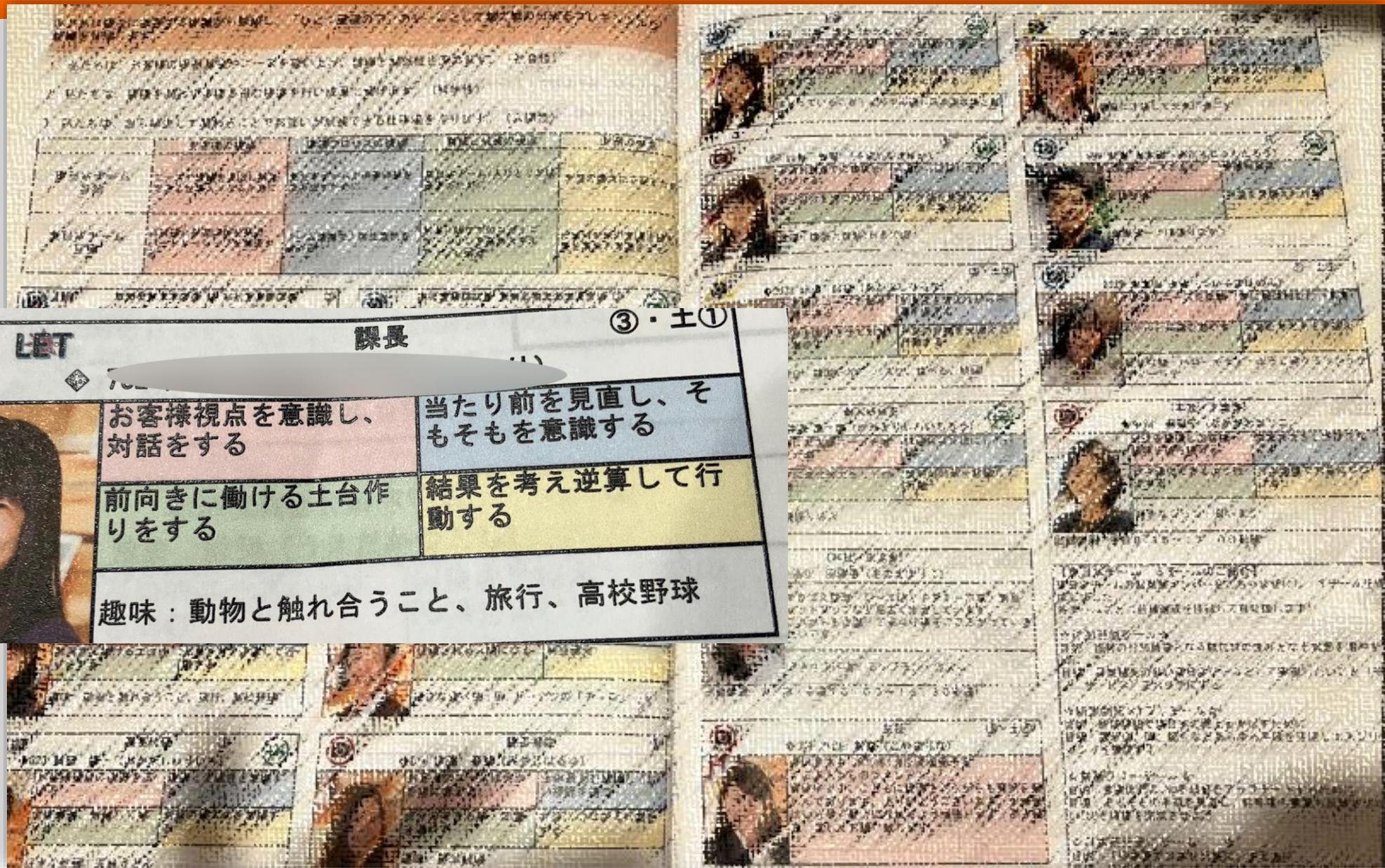
- 1.クレームの時「売上にしたらいくら？」  
と考えるようになった。

15万円の再製造は375万円の売上

- 2.間接部門の活動や経費節減が  
営業と同じ土俵で語れるようになった。

補助金100万円は売上2500万円相当

# マル秘ノート(経営計画書)で全社員が今期の目的・目標を共有



# 3. 現場の社員が リモートに踏み込んだきっかけ

**コロナ初動!!**

**ZOOMを知る！**

# スマホ手当1000円支給

自分のスマホで「Zoom」「チャットワーク」「デスクネッツ」を入れる。

**消毒大魔神でリテラシーアップ！**

# Zoom入社式

急須の儀式は？

やったらわかる

できる できない  
ではなく

やりたいか  
やりたくないか

**4月7日**  
**本社全員在宅勤務**

やばい!  
トッブダウン??

# ニーズと 解決策をわける

# 在宅勤務は 解決策

ニーズは

命を守る

経済をとめない

# 在宅勤務は 解決策の一つ

ハシモトも  
正解はわからない

理念に照らして  
考える

やったらわかる!



明日から  
ツカエル

Zoom

活用術  
セミナー

公益社団法人 日本茶業中央会 後援  
公益社団法人 静岡県茶業会議所 後援  
全国茶商工業協同組合連合会 後援

～初級編～

- Zoomをつかってお茶のイベントやワークショップをやりたい
- 出張しなくてもZoomを使って商談したい
- TVでよく見るZoom。一度使って慣れておきたい

前回  
大好評!



投票できる?!

ホワイトボード?

画面共有!?



ブレイクルームで  
セッションって!?

325人の新茶乾杯  
イベントって!?

# Zoomで新茶乾杯イベント!



## Time schedule

- 1 ドリップティーと乾杯 Satēn japanese tea 小山和裕さん
- 2 日本茶が好きになるワークショップ チャイチワークス 市川雅恵さん
- 3 4-5人のブレイクアウトルームに分かれて「私の好きなお茶」をネタに対話の時間
- 4 茶畑リレーライブ 鹿児島→島田→大川大間→狭山
- 5 美容と健康と乾杯 起業家、モデル、サウナ - 笹野美紀恵さん
- 6 日本茶への想いと乾杯 SD ウェスカ 岡崎慎司選手 (ビデオメッセージ)



# 全員参加 Zoom経営計画発表会



# 「拍手」から「チャットメッセージ」へ

13:53:46 開始 伊藤千奈いとうちな に 全員:  
神取さん！本社イチのイケイケ！笑 いつも笑いとユーモアと熱いハートをありがとうございます！またハマグリ恵んでください笑

13:54:51 開始 松本佳代まつもとかよ に 全員:  
のんりいさ～ん！！

13:54:59 開始 松永龍也まつながたつや に 全員:  
法さんお疲れ様です。

13:55:15 開始 石井佳代子いしいかよこ に 全員:  
のりさん！！！！いつもありがとう～ これからも助けてね^^

13:55:50 開始 中村聖なかむらきよし に 全員:  
のりさん、いつもありがとうございます！お世話になりっぱなしです！

13:56:05 開始 鷲野 智昭わしのともあき に 全員:  
のりさん！かっこいいー！

13:56:17 開始 植田勝利 うえだかつとし に 全員:  
法月さん、いつもありがとう。これからも公私共々よろしくお願いします。

13:56:46 開始 長谷川智巳はせがわともみ に 全員:  
のりさん、いつもありがとうございます。これからもよろしくね～

13:56:50 開始 橋本 隆生はしもとりゅうせい に 全員:  
石野さん：CCM研修のときも優しく色々話してくださり本当にありがとうございました。あの時間が好きでした～！今後もよろしくお願いします！

神取さん：フランク＆真面目＆アイデア！神取さんの人柄に助けられました！直近でもインターン生さんの受け入れもありがとうございます！神取さんで良かったです！今後もよろしくお願いします！

13:57:06 開始 櫻井 淳一（さくらいじゅんいち） に 全員:  
法月さんいつもありがとうございます。これからもよろしくお願いします。

13:57:06 開始 ♡池島 菜穂実いけじまなおみ に 全員:  
近藤さんの社史、営業魂が伝わって勉強になります！

13:57:49 開始 熊澤卓馬 くまさわたくま に 全員:  
近藤さん、これからもご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いします！

13:57:51 開始 久保山玲衣くぼやまたまえ に 全員:  
法月さん、これからもよろしくお願いします！

13:57:54 開始 石井佳代子いしいかよこ に 全員:  
こんじゅんさん、笑顔キープいつも素敵。これからもよろしくおねがいします！

13:58:05 開始 伊久美 真由香いくみまゆか に 全員:  
前職の時から現在に至るまで本当にお世話になっています。ありがとうございます。これからもよろしくお願いします。

13:58:19 開始 橋本 隆生はしもとりゅうせい に 全員:  
法月さん一緒にワイワイしながら刷込みやったことが思い出です！大変だったけどめっちゃくちゃ楽しかったです！これからもよろしくお願いします～！

13:58:37 開始 鷲野 智昭わしのともあき に 全員:  
近瀬さんとは伊藤園さんの印刷では色々お世話になりました。

13:58:37 開始 境田 龍太郎さかいだりゅうたろう に 全員:  
近ちゃん、これからもよろしくね。

13:58:39 開始 堀野達也 ほりのたつや に 全員:  
近瀬さんの飾らないもの言いが、とても安心感に繋がって助けられています！ありがとうございます！

13:58:46 開始 浅田肇あさだかおり に 全員:

オンラインだから  
できること

後戻りしない

リモートのメリット

**リアルだから分かり合える？**

# デザイナーのオンライン営業同行

# 産業医のオンライン面談

クレームの時 

# 拠点をまたいだ会議 (スポット参加・議題持ち込み)

後戻りせず進化したい

**目的：製造現場のリモートワークの可能性について  
想いを馳せてもらうために**

**目標：吉村の取り組みを紹介する。**

# ありがとうございました



 **YOSHIMURA** いいね  
よろしく! 

 Facebook  Instagram  X(旧Twitter)