

## 『ヒマな波動』

### 1. 「ヒマな波動」とは

右掲は、ちょっと古い本ですが、斎藤一人さんの著書「変な人の書いた成功哲学」に書かれているものです。斎藤一人さんは高額納税者として有名であり、漢方薬チェーンを経営されています。実際に、経営されて高額納税者番付の日本一にランクされた方の言葉として重みがあります。

まず、「**倉庫に埋もれた在庫の山**」は、どこの会社にもある話です。デッド・ストックになっているのは分っているのですが、棚卸で処分すると欠損になるのでそのままになっていると言うケースが多いのです。「これは、売れる！」と思って仕入れた商品がハズレて倉庫に眠っているのです。これでは、お金をドブに捨てたのも同然です。社員さんは、「倉庫にあるな」という認識を持つ位で、積極的な考えを持つ訳ではないのです。

次に、「**遊んでいる社員**」とあります。実は、「仕事している振りをしているだけ」というケースが多いのです。ヒマならヒマと申告して欲しいのですが、なかなか、そうは行かないものです。また、ヒマと申告したら、「適当にしておけ」という管理者もいる訳です。これでは、販売管理費という固定費が下がらないのもムリはないのです。「ヒマ」を嫌う風土が必要なのです。

最後の「**広々とした場所**」も問題があります。たしかに、高級品を取り扱うお店などでは、ある程度の広さが必要になりますが、それでも、何も飾らずに、ただ広いだけでは寂しい感じが強くなります。適度な賑わい感が必要になるのです。ところが、社員さんは、このような状態であっても指示待ち状態なのです。分っていても自発的に工夫しようとしません。

このように、どの項目も社員さんの「**意識改革**」が必要なのですが、それを指示する仕組みがより重要になります。社員・管理職・経営者そしてコンピュータの連係システムなのです。これらを織り込んだ対策を次項よりご紹介したいと思います。

### 2. 対策1:「倉庫に埋もれた在庫の山」

これら3つの「ヒマな波動」に対して対策をとる必要があります。まず、在庫の件ですが、どこの会社でもコンピュータを使っているのですが、一般的な「販売管理」の範疇に留まっており、売上伝票や請求書の発行に留まっているのです。在庫という面では、「棚卸調査」が出来て、在庫数を確定し、棚卸金額を算出するのがメインになっているのです。

まず、仕入れる時は、売れる見込みがあつての事ですから、発注管理で、売上見込みのチェックを入れて管理者の許可を得るという点が最初の課題です。ところが、いちいち面倒というケースもあるので、仕入れデータに管理番号をつけておき、売上時に、この管理番号を使って売上数量を更新する事が第2の課題点です。もちろん、分納やキャンセルもあり得るので、仕入れた品物が完売といかないのも事実です。こういうケースの時に、この仕掛けが生きてくるのです。仕入れデータから売りの情報と紐付けると仕入れデータ毎の粗利益管理も可能になります。

そして、何ヶ月前に仕入れたデータというルールを決めて、その対象月に仕入れたデータの中で、在庫数がゼロになっていないものをピックアップして、責任者毎に警告書を出す仕組みが必

#### ヒマな波動

1. 倉庫に埋もれた在庫の山
2. 遊んでいる社員
3. 広々とした場所

「会社をつぶす3つの無駄」

要になります。この警告書に責任者が状況を書き込んで報告する仕組みをつくるのです。面倒だからという事でネグルとデッド・ストックがドンドン増えるという事になるのです。システムで定期的にチェックする事で「意識改革」ができるようになるのです。

### 3. 対策2:「遊んでいる社員」

この問題の多くは「仕事している振り」なのです。「遊んでいる」とハッキリ分れば、対応策が打てるのです。パートやアルバイトの方に対しては、「ワーク・スケジュールリング」で必要な時に必要なだけ働いてもらうと言う事が可能になります。もちろん、キチンと管理しないと空き時間をつくるので、1日のスケジュールを事前に組み立てる必要があります。

問題は、社員さんなのです。よく言われるのは、仕事量に合わせて仕事を進めるという点が問題なのです。まず、会社としては「仕事量」を確保する必要があるのです。その先兵である営業マンに「遊んでいる社員」が混じっているのです。最近では、少なくなったかも知れませんが、パチンコ店やファミリー・レストランに集合して、ヒマな社員同志が愚痴の言い合いをしているケースです。営業マンならば、「寸暇」の利用法を心得ておく必要があるのです。「ついで」という訪問活動や電話やハガキの作成など「意識」すれば、寸暇を活用して実施できる事があるのです。

もちろん、内勤社員の方々の「寸暇」の利用法を検討しておくことも重要です。「QCサークル」なども有効な方法です。15分程度でも良いのです。何かのテーマを上げて、皆で考えることが重要なのです。これは、宿題方式で十分なのです。その場で考えるには時間が少ないのです。次回を決めて、担当者がテーマの解決策を発表する方式でよいのです。

### 4. 対策3:「広々とした場所」

船井先生は「圧縮付加法」という手法を教えておられます。スペースを半分に間地切ってしまうのです。強制的に、はみ出すものをハッキリさせるのです。スペースがタププリあるので、いろんな物を放置するのですが、半分に詰めると「山積み」する物が増えてくるのです。また、お店などでもこの「間仕切り」法を活用できるのです。

「整理とは、要、不要をハッキリさせること」「整頓とは、いつでも取り出せるようにすること」の2つは、改善の神様、大野耐一さんの定義です。まず、商品の「要、不要」をハッキリさせて「見切り」をつけることなのです。「不要」を処分すると、在庫に残っている商品は「つきのある商品」ばかりとなって残るので、お店に来たお客様の期待を裏切ることにはないのです。最近では、ネット販売手法が発達して来ており、売れてから仕入れるという「やり方」で繁栄している会社も現れているのです。「IT技術」は、「無在庫販売」も可能にしてくれるのです。「在庫は悪」という意識を共有する必要があります。

#### 【まとめ】

1. 「サラリーマンは気楽な稼業」という認識を持っておく必要がある
2. 「長期在庫警告書」で担当者を意識づける
3. 「寸暇」を利用する方法を教える
4. 「圧縮付加法」で強制的に在庫アイテムの見直す

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> でご覧になれます！】