

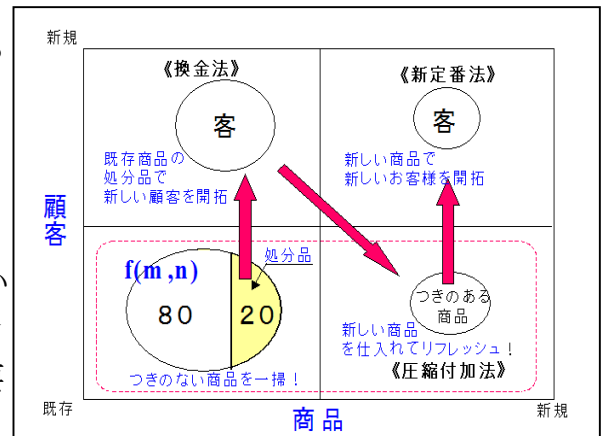
「反芻力」⑩: 船井先生から学んだ事:「即時業績向上1-2-3法」

1. 「即時業績向上1-2-3法」

右掲は、船井先生の即時業績向上法を図式化したものです。タテ軸はお客様、ヨコ軸は商品を表していて、既存の商品、既存のお客様のセグメントからスタートするのです。f(m, n)は、船井先生の

売上=f(m, n) m=商品数、n=光る商品数という公式です。売上をあげるには、まず商品数が多いほど良いのですが、その中に「光る商品」がどれだけ含まれているかで加速するのです。お店に日常品が必要なのですが、そればかりでは魅力がないのです。高級品であったり、新製品が混じっている事が重要なのです。これは、飲食店でも同じです。季節のメニューを出したり、特別入荷のメニューを打ち出して活性化するのです。これらが「光る商品」なのです。

船井先生は、「つきのなくなった商品」を在庫一掃して「つきのある商品」と入替えることを強調されています。多くのお店では、季節毎に「売り切りセール」を行い在庫として1年寝かすのではなく現金に替え「資金」化すると同時に「スペース」を確保するのです。今までの商品を半分のスペースに圧縮して、先程の資金で新しい「旬」の商品を仕入れて並べ「リニューアル」するのです。この商品の入替え作業が大切なのです。こうやって「旬」の商品を維持するように工夫するのです。「旬」の商品が多くなると「光る商品」が多いという事で「新規客」を引きつけるパワーが増して来るのです。



2. 「80:20の法則」

この船井先生の即時業績向上法を実践する方法に、定期的に20%のアイテムを処分するという習慣化が重要になります。いわゆる「80:20の法則」なのですが、常に、全体の5分の1を廃棄して「新しく」する事が重要なのです。ところが、多くの企業では、この「廃棄」という作業が出来ないのです。時間がない、損をするなどの理由で、「つきのない商品」を処分できないのです。

「80:20の法則」は、パレートの法則とも呼ばれるもので、19世紀のイタリアの経済学者パレートが富の配分を調べた結果、法則化されたものです。多くの社会現象は、この「80:20の法則」に従っているのです。例えば、クルマなどのモデル・チェンジも最低5年に1回行わないと陳腐化してしまうのです。資金力のあるトヨタは4年毎にモデル・チェンジできるが、そうではないメーカーは長期化してしまうのです。この結果、トヨタのシェアはドンドン大きくなったのです。

この法則を実践するにもコンピュータの有無が大きいのです。例えば、小売店とすれば、POSシステムがあると商品マスターを統計処理してゼロ・ムーヴメントの商品を中心に動きの悪い商品を割り出して「廃棄アイテム」を決める事ができるのですが、POSシステムを導入していないお店では、店員が棚へ行って判断する方法しかないのです。前者は科学的ですが、後者は精神論的な印象が強いものです。従って、自ずから、後者は実践されないのです。やはり、POSシステムを導入するのは、準備事項が多いので大変ですが、「情報」化する上で避けられないものです。POSは身近なIT投資の一例です。

3. 「圧縮付加法」

船井先生は、何事も圧縮付加法で実践することが重要だとおっしゃっています。例えば、仕事が重なった時でも、単純にダブル・ブッキングで出来ませんというのではなく、既存の約束を変えたり、短縮したりして「時間」を作り出すことが重要なのです。このリスケジューリングの能力が重要なのです。また、お店の圧縮付加法は、古い商品を売り切って処分する事と残った商品を山積する事で、新しい商品の為のスペースをつくる事でリニューアルできるのです。

すなわち、既存のものを圧縮して、新しい物の為にスペースや時間を作り出す事なのです。既存のものを圧縮するという事は、どんな物事でもエネルギーが必要なのです。お店の場合、商品を集めてスペースを確保するのですが、商品を動かすという作業は大変な事なのです。多くの場合、営業終了後に行うので残業というケースが多いのです。パート・アルバイトが多いので、残った数少ない社員が行わなければならないので負担が大きいのです。これでは、社員さんは気持ちよく圧縮付加に参加できないのです。どうしても、パート・アルバイトの方々に勤務時間中に、しかも、お客様に迷惑をかけないように作業してもらおう決断が必要になるのです。

このように、単に「圧縮付加」と言いますが、実践するには「工夫」が必要なのです。もちろん、仕事をしながらという同時並行処理なので「やり方」をしっかりと工夫しておく必要があるのです。パート・アルバイトの方々には、どのように仕上げるかをイメージさせながら「圧縮」するものを除去、そして、移動させてスペースをつくることを事前によく理解してもらう必要があるのです。そこには、積み重ねた「智慧」(Do-How)が働く必要があるのです。

4. 日常生活への応用

船井先生の即時業績向上法をご紹介して、「80:20の法則」では、古いものを強制的に処分して「換金」し、新しい物を仕入れる「資金」と「スペース」を確保する事をご紹介しました。ついで、「圧縮付加法」で不可能を可能にする「コツ」をシンプルにご紹介しました。そこには「同時並行」を実践する工夫が必要であると書きました。

この方法を個人の日常生活にも応用することが重要です。まず、「80:20の法則」なのですが、人は居心地のよい状態でぬるま湯に浸かっているのが好きなのです。こういう状態ではマンネリになるので、常に同じことを繰り返すようになります。例えば、外食でも同じ店ばかりに行くのではなく、いろんなお店を開拓するという工夫も必要になるのです。道を歩くにも、少し遠回りしてでも「新しい発見」を求める意欲が必要なのです。

4Sをはじめとして整理整頓は基本の事なのです。ところが、人間には「横着」な心が潜んでいて、まとめてしようとか、後でとかの理由をつけて整理整頓をしようとしません。私も反省点が多いのですが、身の回りのものの整理整頓が後回しになりがちなのです。これでは「即時業績向上法」の極意を実践しているとは言えないのです。気をつけたいと思います。

【まとめ】

1. 「即時業績向上法」は、在庫を処分して換金することから始まる
2. コンピュータがあると「80:20の法則」を客観的に適用することができる
3. 「圧縮付加法」は、スペースや時間を圧縮する秘訣が決め手である
4. 「処分」することは日常生活でも重要である

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