

「勝(克)つ企業(お店)」- ⑩

「知恵と工夫でコスト削減」

中小企業診断士 **大野 実雄**

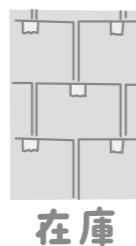
メーカーならば、「販売スピード」と「製造スピード」を同じにするなら在庫を持つ必要はありません。流通業なら、仕入スピードが販売スピードと同じならば在庫をもたなくても良いことになります。
在庫を持たないことは現実的には難しいかもしれませんが、これを出来ないと言っているのは駄目で、やはり在庫が少なければ少ないほど良いに決まっています。



① 業界での協調・製(商)品、部品、原材料などの「在庫」という観点から捉えるとムダなこともあります。

② 例えば、販売会社の倉庫の中に1年に1〜2個しか使わない物(古い製・商品の消耗品、部品、部材など)が数種類あるとします。顧客(ユーザー)がその古い商品を現在も使用していますから、在庫を無くすわけにはいきません。個々の販売会社でそれぞれ在庫を持ってしまうと、100社が2個ずつ持っていたら200個が必要ですが、業界の中で種類を分担して在庫を持てば、50個でよいかも知れませんし、30個でよいかも知れません。従って、その在庫は各企業に顧客から注文があった時に、業界の在庫共通情報があつて在庫企

業と注文企業とが連絡してまかなうという方法でも良いのではなからうか。業界の中で、競争する分野と共同・協力する分野の棲み分けも考えていただきたい。



③ 在庫には価値はありませんし、在庫は「金食い虫」です。在庫は管理費用(保管料や人件費)が必要で、保管期間により品質が劣化し、商品価値が低下します。在庫は出荷・販売してお金に変わります。在庫を減らすということも、コストダウン対策の重要な要素になります。無理だとか、できないとか、今やっていないとか、競争相手とは情報交換できない

いとか、という事ではムダな経費を使うことになります。ムダは誰のためにもなりません。



④ 在庫を減らすには：在庫が多くなるのは倉庫があることも原因です。倉庫があるから物を入れないといけないという考え方になってしまいません。倉庫があるから必要以上の在庫が溜まる、書庫があるから余分な書類が増える、家庭の冷蔵庫が大きくなればなるほど食べ切れないほどの商品(食品)がいつまでも残ってしまふのです。冷蔵庫が無い時代には多くの知恵で食品を保存してしま

りません。入れ物をなくしても工夫次第で、効率的な在庫管理はでき、商品回転率が大きく高まり、コスト削減になります。



② 賃金の変動費化

① 経費の問題では、給料を含めて固

定費的なものを、是非変動化してほしい。そうしないと利益は出ません。従業員も決まった給与体系ではやる気が出ませんから、やったらやっただけ反映されないといけません。世間の賃金体系がこうだから当社も参考にするのではなく、自社にあった形態を見つけて下さい。給料は毎年必ず上がる、賞与は当然もらえるという考え方ももう通用いたしません。商売の基本は、売ってなんぼ(いくら)です。



② 月給、日給、時間給は全て時間(月、日、時間)に対する固定給です。お客様は結果(製品、産出物、使用価値、サービス内容)にはお金を支払いますが、労働時間の長さに対して決して代金は支払いません。

収入(売上)と支出(給料、経費)を同じ基準(物差し)で考えていかないと儲けが出ずに、結果的に人のリストラにつながっていきます。簡単に言いますと、受け取る基準と支払う基準を同じにするだけなのです。その評価基準を明確にし、貢献度(結果、業績)の高い人に給料を多く支払うことにして、結果的に従業員の間で給料(報酬)に開きが

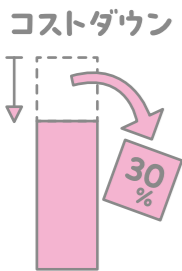
あつても納得します。つまり、本人の市場価値が給料となるわけです。もちろん、貢献度が無い人は賃下げもあることは当然です。優秀な人のやる気をなくす平均主義、平等主義の給与体系は時代遅れになってきました。

企業の経費の中で固定費率が高いということは、企業全体の固定観念が強いと置き換えて間違いありません。



③ コストダウンのやり方

① コストダウンを確実に行うには、現状を否定しないと効果が出ません。5%のコストダウンは難しいが、30%のコストダウンは可能な場合もあります。5%の削減は現状を肯定した考え方になってしまいますから、なかなか実効性がありませんが、30%の削減は現状を完全に否定しないとできませんから、大きなコストダウンが実効できた事例は多くあります。



*本文とは異なる説もありましたのでご了承ください。*イラストはイメージです。