

発行

株式会社 エスクリエイト

名古屋市中区錦一丁目4番16号 日銀前KDビル4階

TEL : 052-222-3600 FAX : 052-222-3699

URL : <http://www.screate-soft.co.jp/>

担当 : コンサルタント 石垣 智博

tomohiro.ishigaki@screate-soft.co.jp

「棚卸し」という言葉、 流行っていませんか？

大辞泉によると「棚卸し」とは「決算などの際に、商品・製品・原材料などの在庫を調査して数量を確かめること」とあります。たしかに一般的にはそのように認識されていると思います。

しかし、最近は様々な状況で「棚卸し」がされています。「スキルの棚卸し」「キャリアの棚卸し」「仕事、業務の棚卸し」「人脈の棚卸し」など。(以降「最近の『棚卸し』」と記します。) 会話の中でも、「もう少し棚卸しした方がいいのでは・・・」という具合に上司が部下に指示しているのが目に浮かびます。

様々な場面で「棚卸し」が使われており、流行っている以上に、浸透してきているともいえる状況です。

意味としては、「掘り起こし」「深堀り」「振り返り」「整理」などの意味で使われているのでしょう。

◆なぜ「棚卸し」をするのでしょうか？

一般的な「棚卸し」は、「各企業の利益計算を正確にするため」「帳簿の信頼性確保のため」「在庫管理ソフトが導入されている場合はその有効性を確認するため」「販売戦略に生かすため」などの為に必要だ。と言えます。つまり、今の在庫状況を確認し、次の活動につなげていということです。

「最近の『棚卸し』」をよく聞く様になったのは、積み重ねたもの(事)またはある事象を掘り起こし、今後のプランに活かしていく状況が増えてきたことだと考えられます。例えば、転職時、企業でのキャリアプラン検討時、PDCAを回しながら業務改善を行う時、競争を勝ち抜くための提案資料作成時などが挙げられます。

「スキルUPしたいがどの分野・どのレベルを目指していけばいいのか?」「今後のキャリアプランは?」「今後の業務運営どうしようか?」「ちょっと提案資料の中身が浅いな?」・・・などの状況で、「今のスキルを整理してみたら?」「今までのキャリアを振り返ってみたら?」「今の業務を洗い出そうか?」「もう少し深く考えてよ」などを「棚卸ししましょう」と一言。「棚卸し」は実に「しっくり」くる言葉だと感じます。

バックボーンを「見える化」として、将来を考えていく「棚卸し」が、一般化しているということでしょう。

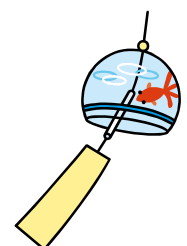
「棚卸し」で業務の設計図を作成する

もし、「社員が一日中パソコンに向かっているが、何をやっているのか解らない」「ITを導入したが、上手く活用できていないような気がする」「業務に問題がありそうだが、業務が複雑でどこを手直しすれば良いか見当つかない」「業務の効率化をしたい」などの漠然とした悩みがある場合、運用されている業務の棚卸しを行う事をお勧めします。

運用業務の棚卸しとは、既存業務の設計図を描くことと同じです。まずは設計図をつくって、業務を俯瞰する事が必要です。図面を見ないと何が原因となっているのかが判断できないからです。

また、設計図により業務を俯瞰することで、将来を考えていくベースになります。

既存業務の設計図を関係者で囲んで、今後の改善を議論する場面を想像すると、ワクワクしませんか？



企業の経過年度別生存率と自信

経過年数別生存率というのが、中小企業白書の2006年度版に紹介されていました。かなり古い統計ですが、もう一度見る価値があると思いましたので、紹介します。

(統計条件・グラフなど詳細内容は「2006年度中小企業白書―第一部―第2節 事業の存続・倒産と再生」を参照ください。)

経過年数別生存率とは名前の通り、企業の生存率を起業後1年ごと生存率を算出したものです。(10年分)
データは中小企業庁のHPより取得できます。このデータは、経過年度毎の生存率が記されています。会社ベース、個人事業所ベース、全事業所ベースで集計されています。会社ベース平均値によると、企業1年目は約8割の会社が生き残り、2年目は約9割の会社が生き残っている統計になっています。その統計を加工して下表に記します。

経過年数	会社ベース		個人事業所ベース	
	生存率	累積の生存率	生存率	累積の生存率
1年	79.6	79.6	62.3	62.3
2年	87.6	69.7	75.9	47.3
3年	90.0	62.7	79.5	37.6
4年	91.0	57.1	81.2	30.5
5年	92.2	52.6	83.8	25.6
6年	92.4	48.6	83.5	21.4
7年	92.7	45.1	85.2	18.2
8年	92.4	41.7	85.7	15.6
9年	92.6	38.6	86.0	13.4
10年	93.1	35.9	86.8	11.6

この記事を読まれている御社は設立後経過年数はどれくらいでしょうか？10年以上起業活動をしている会社は、会社ベースで累積の生存率は約36%です。個人事業所だと約12%です。10年以上操業されている会社はかなり凄い！

さらに、11年以降生存率を94%推定して見積もりますと、20年生存数は約19社(累積の生存率:19.4%)となります。累積の生存率は20%をきることとなります。起業後20年以上の会社はかなり低いで確率で生存していることとなります。不断なる経営努力と従業員の頑張りがあったのだと言えます。また、社会に必要とされている証拠だと言えるのではないのでしょうか？

私見ですが、現在はもっと生存率は低いと考えられます。グローバル化する競争環境、スピーディなビジネスモデルの変遷など難しい時代ですが、現在操業している会社は「生き残っている」又は「勝ち残ってきた」という**自信**を持つことが大事なのではないのでしょうか。自信を持てば前向きに考える事ができますし、人も集まってきます。物事が好転していく根本に**自信**があると思います。古い統計ではありますが、十分に**自信**が持てる統計結果です。

「本は考える為のサプリメント」その4

「本は考える為のサプリメント」です。考える為の知識を本から学び、日々のビジネス活動で活かそうという企画です。

毎月お勧めの書籍を紹介します。ただし、筆者のお勧めなので、面白くなくてもご容赦を。

今回は、ビジネス誌を紹介します。

「日経トップリーダー」(日経BP社)

雑誌コンセプトは「チャレンジ精神あるれる経営者のための実践情報雑誌」「攻めるオーナー経営者のための」となっています。大企業、中堅・中小企業問わず経営TOPの「実践で得たものの見方・考え方」「判断に至った経緯」「経験」などが掲載されています。ビジネス雑誌は大企業向け？と思うこともありますが、本誌は中堅・中小企業の経営に身近な内容で、経営に直接活かせることが多いと感じます。また、ビジネスマンが読んでも有用だと思います。お勧めです。

「見える化」のイメージは「守」又は「攻」？

企業活動において「見える化」のニーズが高くなってきています。「見える化」のイメージは「コスト削減・効率化」という「守」のイメージではないのでしょうか？エスクリエイトの「見える化」ソリューションは、業務・コスト・ITの並列分析を行い、それを「見える化」いたします。ただ単に業務の「見える化」とは違い、業務がIT・コストとどの様な関係にあるのかも合わせて「見える化」することが特徴です。総合的な問題抽出の下地ができます。「見える化」の結果を「守」だけでなく「攻」にも使えるのが特徴です。是非お問い合わせください。

編集後記

10年位前から子供の体力測定項目から背筋力測定が無くなったことを知りました。原因は背筋力測定で腰痛になってしまう子が続出したためだそうです。いまの子供は背筋力測定できないほどの筋力しかない？ちょっと心配になってきました。体をあまり動かさない習慣(外で遊ばない)になってしまった為だといわれています。まずは家庭で、現状の体力や生活習慣を認識する必要があるでしょう。その後、あるべき姿を相談し、それに向けての課題を設定し、実践していくことが必要になります。改善は家庭も企業と同じですね。(石)