

週刊WEB

企業経営 マガジン

2017
548
10/24

ネット
ジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2017年10月20日号

欧州通貨基金(EMF)構想と 欧州預金保険スキーム(EDIS)

経済・金融フラッシュ 2017年10月19日号

貿易統計17年9月 ～7-9月期の外需寄与度は 前期比0.4%程度のプラスに

経営
TOPICS

統計調査資料

全国小企業月次動向調査（2017年9月実績、10月見通し）

経営情報
レポート

資金に困らない企業体質をつくる
資金繰り改善のポイント

経営
データ
ベース

ジャンル:企業運営 サブジャンル:5S活動

5S活動の「整理」
5S活動の「整頓」「清掃」

本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

欧州通貨基金(EMF)構想と 欧州預金保険スキーム(EDIS)

1 欧州連合（EU）の改革の議論が本格化している。

2 ユーロ制度改革は、EU改革の重要テーマの1つであり、今年5月の欧州委員会の考察文書には、2025年のユーロ制度の完成に向けた改革の工程表が提案されている。

ユーロ危機前後の枠組みの変化

欧州安定メカニズム（ESM）常設化

財政ルール強化と構造改革との一体監視体制導入

圏内の銀行行政を一元化する銀行同盟の始動

欧州中央銀行（ECB）の支援体制構築と異次元緩和

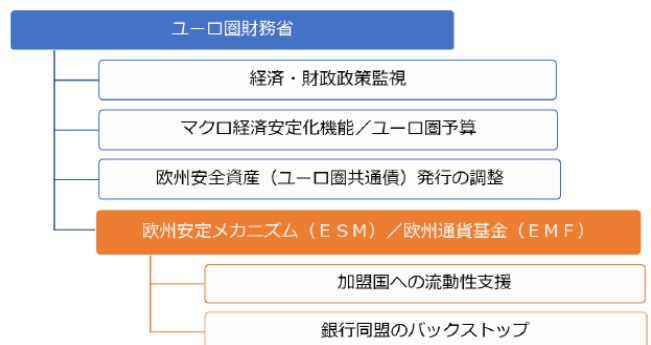
3 ユーロ制度の改革は、世界金融危機とそれに続く債務危機への対応に追われる形で進展し、ユーロ圏は、以前よりもショックにも強くなった。しかし、今後のECBの異次元緩和縮小に備えるためにも、ユーロ制度改革の加速が望まれる。

4 財政面では、ルールと監視に偏重し、単一通貨圏として最適な財政政策への調整や、圏内格差を是正するメカニズムを欠いた現状を改革する必要性では一致している。しかし、各論では見解が異なる

ため、現段階では具体的な方向が見極め難い。

5 銀行同盟は、すでにECBによる単一銀行監督メカニズム（SSM）と単一破綻処理メカニズム（SRM）という骨格が形成されている。残された課題は、欧州預金保険スキーム（EDIS）の始動と単一破綻処理基金（SRF）のバックアップである。10月には銀行セクターのリスク削減が不十分という理由から政治合意が遅れていたEDISについて、欧州委員会が新提案を行い、ユーログループで欧州安定メカニズム（ESM）の改革が議論された。ドイツが主張するESMの欧州通貨基金（EMF）への強化も具体化しつつある。12月の首脳会議に向けた議論の行方が注目される。

ユーロ圏財務省と欧州通貨基金（EMF）構想



（資料）European Commission, “Reflection paper on the deepening of the economic and monetary union”, 31 May 2017 を基にニッセイ基礎研究所が作成

「Weeklyエコノミスト・レター」の全文は、
当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」
よりご確認ください。

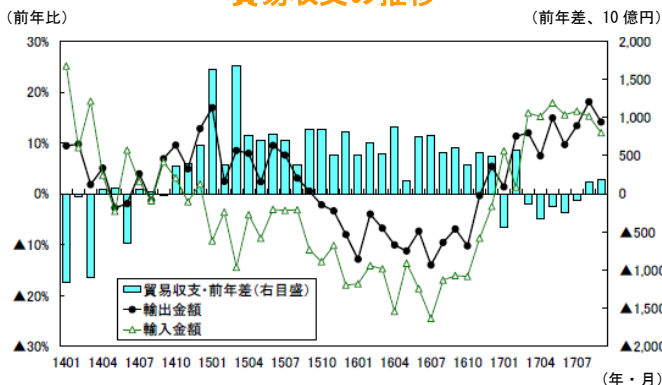
貿易統計17年9月 ～7-9月期の外需寄与度は 前期比0.4%程度のプラスに

1 円安の影響で輸出入ともに高い伸び

財務省が10月19日に公表した貿易統計によると、17年9月の貿易収支は6,702億円と4ヵ月連続の黒字となり、事前の市場予想（QUICK集計：5,600億円、当社予想は5,547億円）を上回る結果となった。円安の影響で輸出入ともに高い伸びとなったが、輸出の伸び（前年比14.1%）が輸入の伸び（前年比12.0%）を上回ったため、貿易収支は前年に比べ1,836億円の改善となった。

輸出の内訳を数量、価格に分けてみると、輸出数量が前年比4.8%（8月：同10.4%）、輸出価格が前年比8.9%（8月：同7.0%）、輸入の内訳は、輸入数量が前年比▲0.3%（8月：同2.4%）、輸入価格が前年比12.3%（8月：同12.6%）であった。

貿易収支の推移



（資料）ともに財務省「貿易統計」

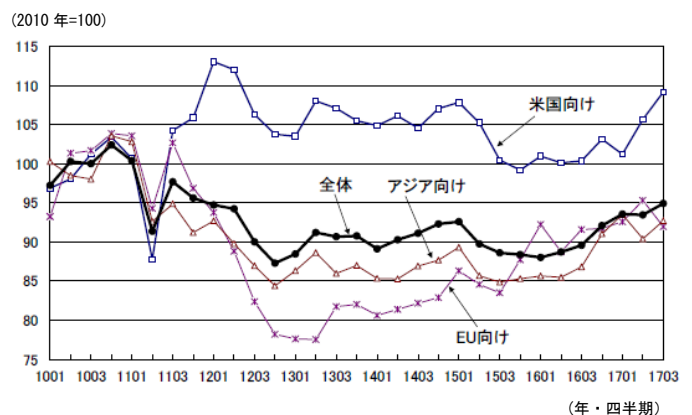
2 米国向けの輸出数量(季節調整値)が 2 四半期連続で大幅上昇

9月の輸出数量指数を地域別に見ると、米国向けが前年比6.2%（8月：同

18.1%）、EU向けが前年比▲1.7%（8月：同2.9%）、アジア向けが前年比8.9%（8月：同9.4%）となった。

7-9月期の地域別輸出数量指数を季節調整値（当研究所による試算値）でみると、米国向けが前期比3.3%（4-6月期：同4.4%）、EU向けが前期比▲3.5%（4-6月期：同2.9%）、アジア向けが前期比2.5%（4-6月期：同▲3.3%）、全体では前期比1.6%（4-6月期：同▲0.1%）となった。

地域別輸出数量指数(季節調整値)の推移



3 7-9月期の外需寄与度は 前期比0.4%程度のプラスに

9月までの貿易統計と8月までの国際収支統計の結果を踏まえて、17年7-9月期の実質GDPベースの財貨・サービスの輸出入を試算すると、輸出が前期比1%台半ばの増加、輸入が前期比▲1%程度の減少となることが見込まれる。

経済・金融フラッシュの全文は、
当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」
よりご確認ください。

全国小企業月次動向調査 (2017年9月実績、10月見通し)

日本政策金融公庫 2017年10月19日公表

結果の概況

小企業の売上DIは、マイナス幅が拡大～10月もマイナス幅が縮小する見通し～

1 売上

2017年9月の売上DIは8月(▲4.8)からマイナス幅が0.9ポイント拡大し、▲5.7となった。10月は、▲0.2とマイナス幅が縮小する見通しとなっている。

業種別にみると、製造業(▲10.1→▲6.7)ではマイナス幅が縮小した一方、非製造業(▲4.1→▲5.1)ではマイナス幅が拡大した。10月は、製造業では▲3.8、非製造業では0.4と、ともに上昇する見通しとなっている。

2 採算

2017年9月の採算DIは、8月(7.3)から2.2ポイント上昇し、9.5となった。10月は8.1と低下する見通しとなっている。

3 設備投資

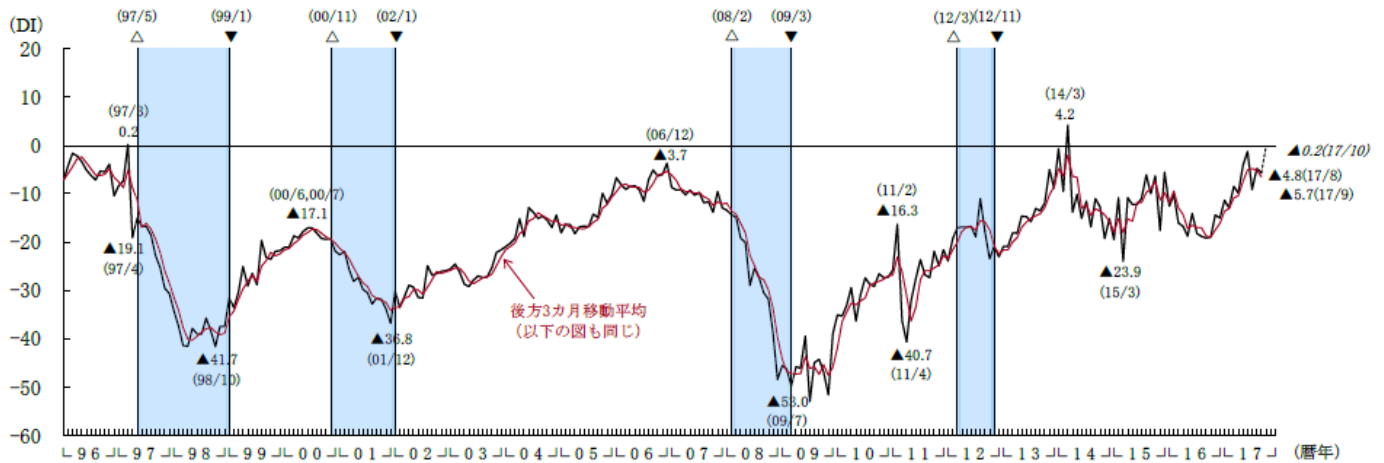
2017年度上半期(4～9月)に設備投資を実施した企業割合は、22.6%と2016年度上半期(19.3%)に比べて3.3ポイント上昇した。2017年度下半期(10月～翌年3月)の設備投資実施予定企業割合は、17.0%と2016年度下半期の実施予定企業割合(14.9%)に比べて2.1ポイント上昇している。

1 売上

- 9月の売上DIは、8月からマイナス幅が0.9ポイント拡大し、▲5.7となった。10月は、▲0.2とマイナス幅が縮小する見通しとなっている。
- 業種別にみると、製造業(▲10.1→▲6.7)ではマイナス幅が縮小した一方、非製造業(▲4.1→▲5.1)ではマイナス幅が拡大した。10月は、製造業では▲3.8、非製造業では0.4と、ともに上昇する見通しとなっている。
- 非製造業では、飲食店と建設業を除く全ての業種で上昇している。10月は、卸売業を除く全ての業種で上昇する見通しとなっている。

売上DIの推移(全業種計、季節調整値)

	2016 9月	10月	11月	12月	2017 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
実績	▲19.2	▲18.9	▲14.4	▲15.0	▲11.3	▲12.9	▲8.5	▲9.8	▲4.1	▲1.3	▲9.1	▲4.8	▲5.7	-
見通し	▲13.0	▲8.5	▲9.2	▲5.9	▲6.5	▲3.3	▲6.8	▲3.0	▲4.5	▲0.6	▲0.4	▲2.2	▲1.6	▲0.2



(注) 1 DIは前年同月比で「増加」企業割合－「減少」企業割合。
2 —は実績、-----は見通し。斜体は見通しの値を示す。△は景気の山、▼は景気の谷、シャドー部分は景気後退期を示す(以下同じ)。

業種別売上D I の推移 (季節調整値)

	2016年												(見通し)									
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2017年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月		
製 造 業	▲13.4	▲12.9	▲11.5	▲15.4	▲11.7	▲15.8	▲14.6	▲2.1	▲10.6	▲16.8	▲23.7	▲4.7	▲0.7	1.2	▲11.5	▲5.2	▲10.1	▲6.7	▲3.8	製 造 業		
金属・機械	▲14.4	▲11.7	▲4.7	▲17.2	▲4.0	▲5.0	▲0.6	▲2.2	11.5	▲10.2	▲9.0	▲2.8	6.6	5.6	▲1.7	▲2.9	▲1.3	1.9	3.8	金属・機械		
その他製造	▲9.7	▲14.0	▲15.6	▲14.2	▲20.7	▲29.8	▲26.0	▲6.5	▲25.4	▲22.4	▲34.8	▲4.9	▲4.3	▲2.8	▲18.2	▲7.4	▲20.3	▲19.4	▲10.3	その他製造		
非 製 造 業	▲16.9	▲19.7	▲14.5	▲18.7	▲19.9	▲19.3	▲19.6	▲14.8	▲15.6	▲11.0	▲12.8	▲8.6	▲10.8	▲5.0	0.1	▲9.7	▲4.1	▲5.1	0.4	非 製 造 業		
①卸 売 業	▲12.2	▲19.5	▲15.1	▲9.2	▲5.7	▲6.4	▲19.2	▲9.1	▲12.3	▲8.7	▲13.4	▲14.1	▲10.2	11.3	20.6	▲5.5	3.1	4.2	1.6	①卸 売 業		
織・衣・食	▲16.8	▲23.7	▲30.8	▲22.4	▲15.8	▲8.1	▲26.8	▲25.0	▲32.8	▲32.0	▲33.8	▲30.2	▲30.5	7.1	9.7	▲8.5	3.9	▲7.1	4.2	織・衣・食		
機械・建材	▲11.5	▲11.7	▲3.3	▲0.2	1.1	▲4.6	▲15.8	▲1.2	4.2	6.1	0.4	1.4	1.9	19.3	28.5	▲4.1	2.0	12.9	2.2	機械・建材		
②小 売 業	▲22.9	▲20.2	▲23.1	▲19.9	▲22.7	▲18.5	▲19.1	▲5.0	▲13.6	▲2.4	▲7.1	▲15.8	▲14.8	▲2.6	▲9.8	▲16.0	▲8.5	0.4	2.2	②小 売 業		
耐久消費財	▲23.4	▲17.9	▲16.3	▲17.8	▲17.4	▲11.3	▲17.9	▲7.3	▲13.1	▲19.7	▲19.1	▲9.0	▲2.6	▲11.5	▲7.8	▲3.4	▲4.1	10.2	▲0.3	耐久消費財		
非耐久消費財	▲22.4	▲21.5	▲24.1	▲19.9	▲23.5	▲19.9	▲19.6	▲1.3	▲14.8	1.4	▲4.1	▲20.9	▲16.7	▲1.8	▲9.8	▲18.0	▲9.2	▲1.6	2.8	非耐久消費財		
③飲 食 店	▲22.5	▲27.4	▲28.9	▲25.2	▲37.8	▲32.7	▲18.1	▲37.4	▲32.2	▲12.2	▲14.0	25.0	▲11.3	4.1	12.7	▲4.7	▲3.9	▲15.3	1.1	③飲 食 店		
④サービス業	▲8.6	▲19.3	▲4.3	▲17.1	▲18.4	▲18.3	▲22.8	▲11.5	▲11.4	▲20.5	▲16.3	▲7.6	▲8.9	▲19.1	▲7.5	▲12.1	▲10.9	▲9.8	▲9.1	④サービス業		
事業所向け	▲10.8	▲9.5	▲11.6	▲9.6	▲10.6	▲15.0	▲10.7	▲0.2	▲17.6	▲18.1	▲13.1	▲11.2	▲13.1	▲7.4	▲6.4	▲17.3	▲6.1	▲17.9	▲23.5	事業所向け		
個人向け	▲9.4	▲23.2	▲0.5	▲17.4	▲20.0	▲20.4	▲27.3	▲15.0	▲10.6	▲22.1	▲14.3	▲7.3	▲9.1	▲23.6	▲6.4	▲8.3	▲11.6	▲8.5	▲5.2	個人向け		
⑤建 設 業	▲14.1	▲13.6	▲4.5	▲18.2	▲14.9	▲19.2	▲18.0	▲17.3	▲18.4	▲8.4	▲10.7	▲20.5	▲5.1	▲9.9	0.7	▲1.0	4.1	▲4.1	5.3	⑤建 設 業		
⑥運 輸 業	▲11.3	▲4.9	4.1	4.3	7.7	6.9	▲3.4	▲2.5	3.2	1.7	6.3	13.2	▲9.3	17.5	3.7	▲6.2	▲7.6	▲1.3	13.9	⑥運 輸 業		
道路貨物	▲7.0	0.8	11.4	10.5	11.0	13.5	3.2	▲3.3	5.2	1.5	4.2	14.9	▲8.2	19.5	6.9	▲4.6	▲2.5	0.5	16.3	道路貨物		
個人タクシー	▲19.5	▲26.9	▲21.2	▲18.5	▲10.0	▲9.2	▲36.6	▲7.2	▲4.9	▲3.0	11.5	7.2	▲3.5	8.8	▲4.9	▲10.3	▲34.3	▲0.3	4.1	個人タクシー		
全 業 種 計	▲16.7	▲18.8	▲14.1	▲18.2	▲18.8	▲19.2	▲18.9	▲14.4	▲15.0	▲11.3	▲12.9	▲8.5	▲9.8	▲4.1	▲1.3	▲9.1	▲4.8	▲5.7	▲0.2	全 業 種 計		

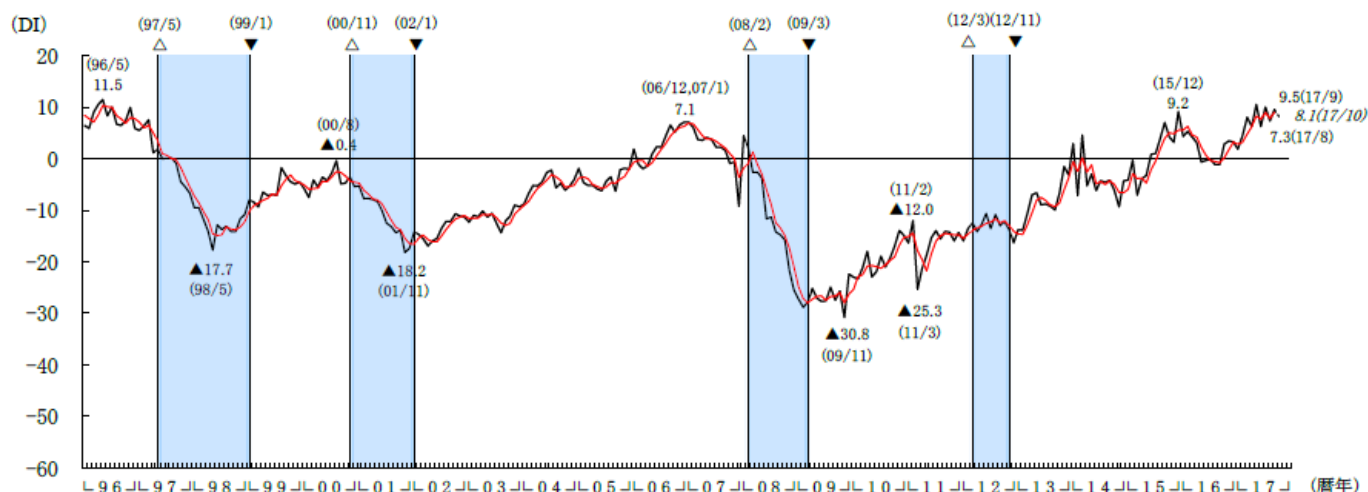
(注) 1 網掛けは、前月から低下した数値。
2 季節調整は業種ごとに行っている。

2 採 算

- 9月の採算DIは、8月から2.2ポイント上昇し、9.5となった。
- 10月の採算DIは、8.1と低下する見通しとなっている。

採算D I の推移 (全業種計、季節調整値)

	2016 9月	10月	11月	12月	2017 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
実 績	▲ 1.1	2.9	3.5	3.3	1.9	4.4	8.1	6.3	10.5	6.3	10.0	7.3	9.5	-
見通し	5.1	6.6	7.5	9.8	6.8	6.5	7.6	6.2	8.8	8.1	11.8	12.2	13.0	8.1



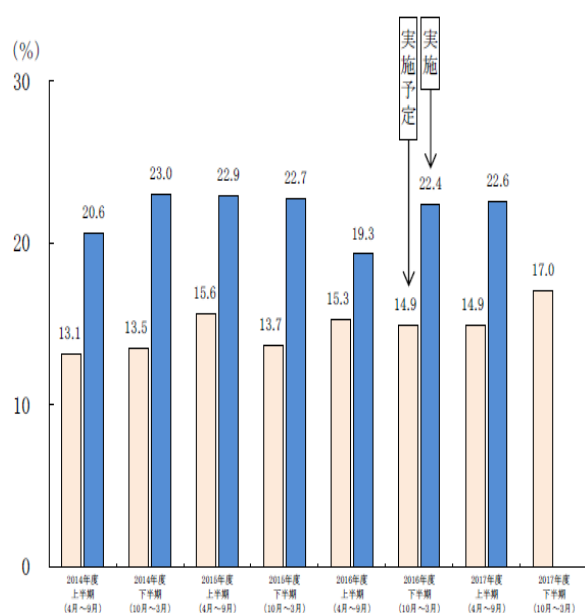
(注) DIは「黒字」企業割合－「赤字」企業割合。

3 設備投資

- 2017年度上半期に設備投資を実施した企業割合は、22.6%と2016年度上半期に比べて3.3ポイント上昇した。2017年度下半期の設備投資実施予定企業割合は、17.0%と2016年度下半期の実施予定企業割合に比べて2.1ポイント上昇している。
- 設備投資を「実施した」と回答した企業にその取得目的を尋ねたところ、「更新、補修・維持」が62.0%と最も多く、次に「省力化・合理化」が20.2%となっている。

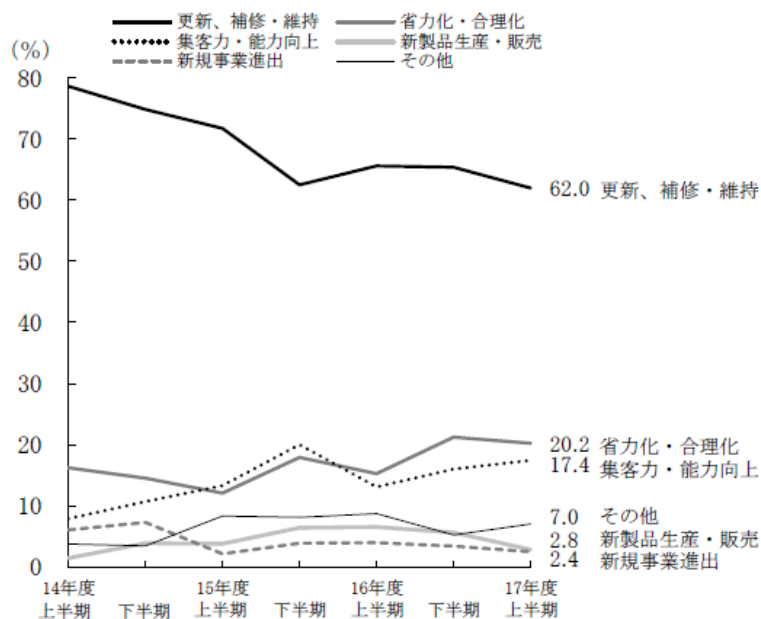
設備投資実施企業割合と取得目的

(1) 設備投資実施企業割合



(注) 設備投資はリースも含む。

(2) 設備の取得目的 (複数回答)



(注) 1 (1) で設備投資を「実施した」と回答した企業に尋ねたもの。

(注) 2 複数回答のため合計は100%とはならない。

全国小企業月次動向調査 (2017年9月実績、10月見通し) の全文は、
当事務所のホームページの「企業経営 TOPICS」よりご確認ください。



資金に困らない企業体質をつくる 資金繰り改善の ポイント

1. 資金不足が起こるワケ
2. 当面の資金を確保しピンチを乗り切る
3. 資金不足に陥らないための秘策
4. 公的資金の活用で資金調達の選択肢を広げる



参考文献

- ・『「会社が危ない!」と思ったときにお金をひねり出す61の方法』(日本実業出版社)
- ・『銀行が教えてくれない 小さな会社の資金調達の方法』(中経出版)
- ・『資金繰りをラクにする108 のセオリー』(ダイヤモンド社)
- ・事例集『経営革新で元気企業!! 中小企業経営革新計画作成のすすめ』(北海道の公式ホームページ)

1

企業経営情報レポート

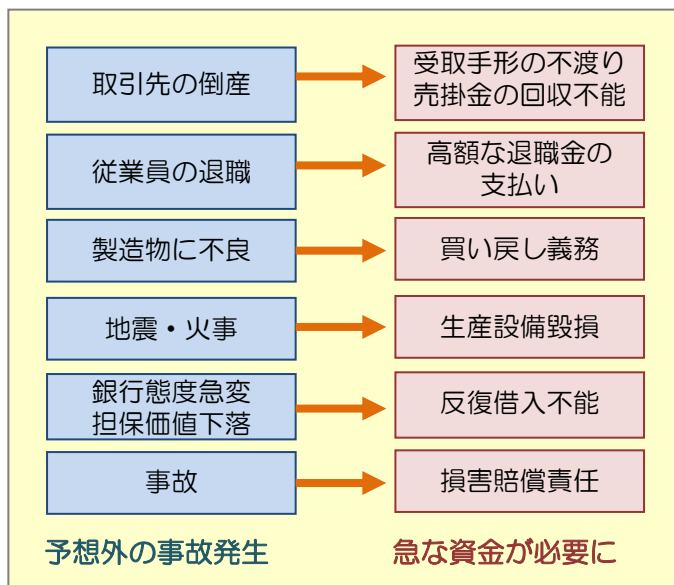
資金不足が起こるワケ

■ 常に潜んでいる資金不足のリスク

会社が突然資金不足を起こす原因はいくつもあります。代表的なものは取引先の倒産です。大口の売掛金が回収不能になることで、連鎖倒産する例は多くみられます。

その他にも、期日一括返済型の借入金の返済借入ができなかった場合や、ベテラン従業員の退職に伴う高額な退職金の支払が突然発生した場合、地震や火事などの自然災害による商品や設備の毀損による損害など、常に会社の周りには資金不足を招くリスクが存在しています。

■ 資金不足に突然陥るリスク



■ 資金不足の4つの原因

(1) 収益力の低下

- ① 売上高の減少（販売数量の減少、得意先の減少、販売単価の低下など）
- ② 限界利益率の低下（販売単価の減少、仕入単価の上昇など）
- ③ 固定費の増加（管理経費の増加、労働分配率の上昇など）

(2) 過大な設備投資

- ① 見通しの甘い長期投資（付き合いでの投資、購入）
- ② 借入依存の設備投資による返済元金と支払利息の増加
- ③ 計画性のない不動産投資
- ④ 非償却資産（土地、ゴルフ会員権、株式など）への投資

(3) 資金バランスの悪化

- ① 急激な売上増加による増加運転資金の不足
- ② 売掛債権の回収遅延
- ③ 過剰生産、過剰在庫、不良在庫
- ④ 仕入先からの圧力による仕入債務の決済期間短縮

(4) その他

- ① 不良債権の発生（取引先の倒産など）
- ② 返済能力を超えた借入金返済
- ③ 仮払金、貸付金などの不明瞭勘定
- ④ 過大な税負担（交際費に対する課税など）

2

企業経営情報レポート

当面の資金を確保しピンチを乗り切る

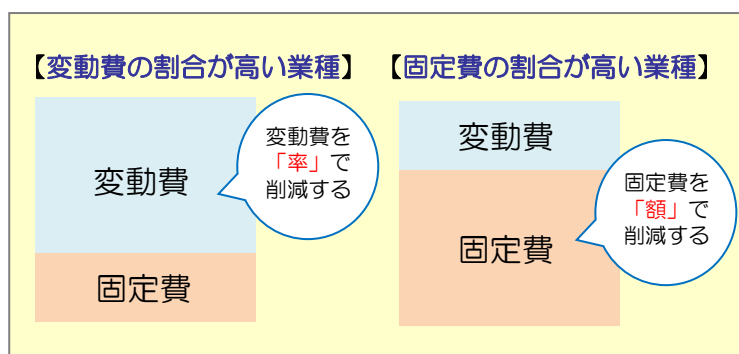
■ 金融機関に頼む前に取り組むべきこと

資金が不足する可能性があるとき、真っ先に思いつくのは金融機関からの借入ですが、金融機関に頼む前に自社でできる対策は打っておく必要があります。決して安易に金融機関への融資依頼をしないことです。まず自社で資金を捻出する方法を考え、金融機関への依頼は最後の手段として考えるべきです。そうしないと、金融機関に融資の申し込みを行いそれが通った場合、それで安心してしまうことで自力で資金を捻出することなどが頭から離れてしまい、また同じことを繰り返すことになりかねません。以下に自社でできる資金捻出の方法を紹介しますが、それはあくまでも緊急避難的な手法です。キャッシュの源泉である利益を増加させる仕組みを作らないことには、いつまでたっても負のスパイラルから脱することはできません。

■ コスト削減のポイント

(1)コスト削減は金額の多いものから

資金繰りを改善するためにまずやるべきことはコスト削減です。しかし、コスト削減にもセオリーがあります。それは、金額の多い方から削減することです。変動費と固定費の割合の高い方から着手し、その中でも金額の高いものから削減を図っていきます。変動費の割合の高い製造



業や卸売業、小売業は、変動費率を低下させることができないかを検討します。ここでのポイントは、変動費は額でなく「率」で下げることです。一方、固定費の割合の高いサービス業などは、固定費のうちどの科目の金額が多いのかを勘定科目別に分析し、「額」で削減を検討します。

(2)生命保険を活用して資金をつくる

生命保険は役員や従業員の退職金や万が一の保障として必要なものですが、保険料が資金繰りを圧迫することも少なくありません。もし貯蓄性のある生命保険に加入してれば、上記の方法で一時的に資金を捻出することができます。

- ①解約 ②払い済み保険への変更
- ③保険金額の減額 ④契約者貸付

(3)決算期を変更して役員報酬を減額する

役員報酬が負担になっている場合は、役員報酬の減額を行います。ただし、役員報酬の減額を期の途中で行った場合、減額後の報酬は損金としては認められず課税対象となります。しかし、決算期を変更することで役員報酬を減額することが可能です。気を付けたいのは、その期の決算が赤字となってしまった場合、金融機関からの融資に影響がでる可能性があるということです。

3 企業経営情報レポート

資金不足に陥らないための秘策

■ 売掛債権の徹底管理

売上代金を確実に回収できなければ、売掛債権が現金化されないために資金繰りに影響が生じます。売上を上げて相手先が倒産することになれば資金繰りは厳しくなります。このようなケースの予防策としては、売掛金推移表の作成など、数字の推移をチェックする方法があります。また、以下の表を作成すると、顧客別の売掛債権回収状況を一覧で確認することができます。

■ 売掛債権管理表例

得意先	前月残高	当月売上	現金回収	当月残高	滞留月数(ヶ月)
A	2,000	1,000	700	2,300	2.3
B	1,500	600	200	1,900	3.2
C	1,000	500	500	1,000	2.0
計	4,500	2,100	1,400	5,200	2.5

■ 在庫の削減

(1) 在庫は借金と考える

在庫を持つと様々なコストがかかります。在庫は販売し、代金回収をしてはじめて仕入代金がかかることとなりますので、代金回収までの間は借入金に頼らざるを得ません。借入金には利息がかかりますので、在庫は「借金」と同じこととなります。

(2) 在庫の管理コストもバカにならない

在庫を抱えると、在庫を保管する倉庫や在庫を管理するための人件費もかかりますし、光熱費、保険料などもかかります。さらに、不良在庫となってしまったものは最終的には廃棄処分をするしかありませんが、廃棄処分にもコストがかかります。在庫を持つためのコストは、決して無視できないものなのです。

(3) 廃棄処分にもコストがかかる

不良在庫は廃棄処分することになりますが、廃棄処分するにも、焼却処分費用や事業用ゴミの回収費用、それを実行する従業員の時間コストなど、様々なコストがかかります。

■ ゼロベースでの仕入先・外注先見直し

仕入先や外注先はゼロベースで見直します。業暦の長い企業であればあるほど、以前からの付き合いだから、と見直しをかけないケースをよく見かけます。一昔もふた昔も前でしたら、取引先が支援をしてくれることもあったかもしれませんが、今はそんな時代ではありません。少なくとも3~4社から見積もりを取り、総合的な判断をする必要があります。また、「仕入担当者しかわからない」「業者選定は〇〇さんに任せてあるから」というのは大変危険です。中小企業の場合、仕入を1人で行っているケースが多いため、内部統制の観点からも複数名で担当し、透明性を持たせるべきです。

4

企業経営情報レポート

公的資金の活用で資金調達の選択肢を広げる

■ 中小企業新事業活動促進法とは

中小企業新事業活動促進法は中小企業の支援を行うことを目的とした法律で、次の3つを柱としています。

①経営革新支援

②創業支援

③新連携の取組支援

①経営革新支援

中小企業の経営の向上を図る経営革新への取組を支援することです。具体的には、中小企業信用保険（別枠付保）や中小企業投資育成株式会社法の特例により経営革新に取り組む事業者の資金調達を支援し、また設備投資について所要の税制措置を講じるなど経営革新を幅広く支援します。従来の「経営革新支援法」を引き継ぐ内容となっています。

②創業支援

これから事業を開始しようとする個人や創業5年以内の事業者などについて、中小企業信用保険（第三者保証不要）や中小企業投資育成株式会社法の特例を通じ、その資金調達を支援します。また、エンジェル税制（ベンチャー企業投資促進税制）によって個人投資家からベンチャー企業へ投資を促進させ、さらに最低資本金規制の特例を引き続き措置するなど、創業を幅広く支援するものとなっています。

③新連携の取組支援

中小企業が他の中小・中堅・大企業、大学・研究機関、NPO等と連携し、それぞれの強みを活かし高付加価値の製品・サービスを創出する新たな事業（新連携）を支援するというものです。具体的には、中小企業信用保険（別枠付保）や中小企業投資育成株式会社法の特例、設備投資減税措置などにより新連携を幅広く支援します。

■ 経営革新計画とは

(1)経営革新計画の概要

経営革新計画の大きな特徴として、承認制度があります。これは、中小企業者が経営革新計画を申請受付機関に提出し、一定の要件を満たせば承認を受けることができるという制度です。申請受付機関は提出された経営革新計画を一定の基準にしたがって審査し、この審査の結果にもとづいて承認を与えます。この承認は「計画の妥当性」を公的な機関が認めたという、いわば「公的なお墨付き」であるといえます。

(2)経営革新計画承認の該当企業

中小企業新事業活動促進法は、中小企業の支援を目的とした法律です。そのため、経営革新計画を策定する主体は中小企業者（個人事業者も含む）および中小企業組合等に限られます。

レポート全文は、当事務所のホームページの「企業経営情報レポート」よりご覧ください。

ジャンル:企業運営 > 5S活動

5S活動の「整理」

5S活動の「整理」とは、
どのようなことをするのでしょうか？

■「整理」で不要なものを排除する

職場では、現在行っている仕事とは関係ない、かつ不要な「モノ」を実に多く抱えています。その不要なモノを持っていることで、知らず知らずのうちに「問題」や「ムダ」を引き起こしています。

「整理」とは、現在の業務や営業を行なう上で、不要なモノを職場から排除する運動なのです。言い換えれば、整理とは5Sのなかで「必要なモノを、必要な時に、必要なだけ持つ」ことといえます。

■使わないモノを見極め「赤札作戦」を実行する

赤札作戦 ⇒ 「要らないモノ」に「赤札」を貼り、誰が見ても分かるようにすること

まず、職場の中で、どれが「要るモノ」で、どれが「要らないモノ」か、目で見えて分かるようにすることが大切です。このために赤札が必要になるのです。「モノ」は使用する観点から見ると「使えるモノ」と「使えないモノ」、それに「使わないモノ」の3つがあります。

目で見える整理の「赤札作戦」実行の前に職場の中のそれぞれの立場において、「使うモノ」「売るモノ」「買えるモノ」を考えましょう。そして「赤札作戦」で、本来職場で「要らないモノ」を誰が見てもハッキリと分かるようにするのです。

このような「モノ」の見方をしていくことにより、売れ筋、死に筋商品も分かるようになってきます。

■赤札作戦の実行手順

- | | |
|-------------------------|---------------------|
| ●手順1 ⇒ 赤札プロジェクトを発足し通知する | ●手順2 ⇒ 赤札の対象を決定する |
| ●手順3 ⇒ 赤札基準を決定する | ●手順4 ⇒ 赤札を作成する |
| ●手順5 ⇒ 赤札を貼付する | ●手順6 ⇒ 赤札の対処と評価を決める |

■整理がもたらす効果

- | | |
|-----------------------------|------------------|
| ①保管棚、キャビネット、ロッカー、書架などが少なくなる | ③不要品を置かないので在庫が減る |
| ②職場のスペースが広がる | ⑤余分な仕掛品がなくなる |
| ④棚卸しなど、管理に要する諸経費が減少 | |

ジャンル:企業運営 > 5S活動

5S活動の「整頓」「清掃」

5S活動の「整頓」「清掃」とは、
どのようなことをするのでしょうか？

■「整頓」でムダを排除する

「整頓」とは、社員の立場、そしていちばん大切な顧客の立場から「探すムダ」、「使いにくいムダ」、「戻しにくいムダ」を排除する活動です。

職場では「探す」という仕事が大変多いものです。

会議で必要な書類を探す、お客様が欲しい商品を探し回るなど、忙しいときに限ってこのような現象がよく現れてきます。

整頓が意味する本当の狙いは、「作業の標準化」です。人員の移動が激しい

現在の企業では、作業の標準化や、管理の標準化などがもとになり、顧客へ提供するサービスの標準化が重要なテーマとなります。こうした、数ある標準化の中で「整頓」とは、これら標準化の基礎ともいえる「モノの置き方の標準化」なのです。このように考えると、あらゆる標準化の原点であるモノの整頓は、モノを「誰でも分かる、見つけられる」、「誰でも直ぐに使える、取り出せる」かつ「誰でも直ぐに戻せる」仕組みだといえます。

■整理がもたらす効果

- ①労働災害を防ぐことができる
- ②すぐ「モノ」が取り出せ、元に戻すことができ、探す時間が減る
- ③運搬に要する時間が減る
- ④紛失による買い足しがなくなる(ムダなコストを削減)
- ⑤工程の停止や、計画変更が減る

■「清掃」活動には3つの種類がある

「清掃」は、顧客に与える印象はもとより、作業の効率や安全面、衛生面などで非常に重要な役割をもっています。清掃を徹底することで、衛生面や管理状態の異常、機器や什器、設備の故障を未然に防ぐことができます。

- 手順1 日常清掃 ⇒ キレイにする清掃を行う
- 手順2 清掃点検 ⇒ 感知する清掃を行う
- 手順3 清掃保全 ⇒ 改革・改善する清掃を行う