

回									
覧									

平成18年12月1日 第113号

<p><明日を創造する></p> 	<p>発行：社団法人農協流通研究所 〒103 0014 東京都中央区日本橋蛸殻町 1-38-9 TEL(03)5643(3675) FAX(03)5643(3688) 発行責任者：間宮 洋一</p>
--	---

ハレの日は部門の壁を取り除く

いよいよ12月年末商戦が幕を開けます。11月の売上げ実績も店舗によって差が出ていて、昨年対比で96%?このままいくと年末の実績も予測がたちます。2006年12月20日からの年末商戦は、ハレの日の曜日がハッキリして23・24日(土)・(日)のクリスマス、そして年の瀬の30・31日(土)・(日)です。これ以外の曜日は、通常月の曜日と同じ動きになる事が予想されます。販促計画と作業スケジュール、人員計画と人員配置、ここに人時の生産性を考えないと、蓋をあけてみたら赤字だったでは大変です。23・24日はクリスマスのチキン関連商材の販売とケーキ・ピザの対面販売が必要です。パーティ商材の刺身盛合わせとお寿司・サラダを含むオードブルの販売は人海戦術で当たるしかない。ハレの日は人時を投入しなければならず、販売アイテムごとに売上金額を出し、それに対する人員と時間と時給を記入し、人時売上高(粗利益高)と人時人件費を計算します。店全体での取り組みと考え、事前の準備ですむ加工食品と生鮮の惣商品物の販売をきっちり分け、作業区分をすれば配分が可能です。鮮魚・惣菜の部門担当者だけに負担を掛けるわけにはいきません。部門の壁を取り除いて店全体を一つに考え、人員割り振りを店長が行なうべきです。グロッサリーのパート・アルバイトを生鮮部門に当てることとなります。30・31日の考え方も同じです。そうしないとバランスが取れないし、人員にムラが出る事が予想できます。生産性の向上とは経営

の質を高める事。少ない投資で大きな効果を得ることです。「ムダを省くこと」「在庫を削減する事」という一面的な見方をしてはいけません。生産性の向上は、数値に当てはまらない要素が必要です。チームワークが機能しないとだめですが、チームワークは、精神論ではなく、体制作りです。チームの目的を明確化し共有化する。他部門への配慮ある行動がなされれば人が活性化していきます。レイバースケジュールの考え方を活用すべきです。レイバーとは変動作業を示し、ワークは固定業務を示します。各部門の仕事と人手の段取りの組み方です。その基本的考え方は、仕事量を正しく把握して、その仕事量に対して過不足なく人手を投入することです。レイバーは売上や客数に比例して変動するので「変動作業」であり、ワークは清掃や計画的業務の発注など定期的に行なわれる作業すなわち「固定業務」です。変動する仕事を事前に予測し、「標準化」し、改善することです。仕事(量) = 人(手)これを「人時」、つまり「マンアワー」という「単位」で計る。生産性の指標は「人時売上高」です。売上高を部門別、曜日別、時間帯別に算出し予測する、そして限られた人時を投入していかに効果を挙げるか。「優秀な店長は、繁忙日に思いきり人時を投入して売上アップを狙い、閑散日は抑える」ということです。このバランスを調整して生産性を向上させましょう。今年の年末は是非、人を上手く使う、人時生産性を上げることを考えてください。(杉田)

『コンパクト・ベイク・システム』

消費者の来店動機になる**焼き立てパン**は、食品スーパーやコンビニなどにとって有力商材なので、**店舗の集客力アップ**のために導入したくなります。ただ、少ない売上で利益をあげるのは難しいとされていてその決断ができません。そのようななかで、敷島製パンが小型製パンシステムを販売している記事に注目してみました。このシステムは、他社製を含め以前からありましたが、スーパーマーケットでのインスタードパンには採算が合わないということで導入に難色を示していました。しかし、パン食は増えていて、特に朝食に登場する割合も高く、高齢者の需要が伸びています。美味しいパンが身近に買えればありがたいのです。小型製パンシステムは**狭いスペースに設置できる**うえ**小人数で運営**でき、**低投資でパンを扱いたい店**にとって重宝です。開発のきっかけも「**小規模の売上でも採算性がよければ、ビジネスが成立するのではないか**」という考え方からです。この「コンパクト・ベイク・システム」、**冷凍パン生地**を使うシステムで、最小の構成は発酵室と解凍室を兼ねたドウコンディショナー、三

段三枚扉の小型のデッキオープン、冷蔵庫と作業台を兼ねたリターダー、流し、天板を収納するラックの5つ。これで、1時間に**90個のパンが焼ける**といえます。機械装置を小型化し、**2.6坪(8.5㎡)の広さがあれば設置**できます。パン生地は70~100種類あり、専門知識のないアルバイトでも1週間程度の研修を受ければ、同システムを使った焼き立てパンを供給できるようになります。最小構成の価格は**約280万円**。スーパーなどの**惣菜調理室の隣に配置**できる(**パン製造販売の保健所の許可は必要**)大きさのため、電気配線や水回りなど基礎工事も不要で初期投資コストが抑えられます。売上高に占める**店舗運営コストは8~10%程度**に収まるという。敷島製パンの調べでは、**通常のベーカリーで利益を出すには月商が400万~450万必要**といえます。**コンパクト・ベイク・システムを利用すれば月商150万~300万**で採算が合うという。『**逆に300万円以上の売上が見込める店には、このシステムは適さない**』ということで、対象はあくまで小型店舗です。

講習会案内

1月の 세미나・講習会

セミナー名： **第4回 全国Aコープチェーン店長セミナー**
場 所： 名古屋 名古屋クラウンホテル
開催期間： 平成19年1月16日(火)~1月17日(水)2日間
申込締切日： **平成18年12月28日(木)**
講習会名： **第111回店舗職員資格認証(初級)講習会**
場 所： 神奈川県 「全農営農技術センター」
開催期間： 平成19年1月22日(月)~1月25日(木)4日間
申込締切日： **平成19年1月10日(水)**

2月の講習会

セミナー名： **第17回 食品安全管理対策セミナー**
場 所： 東京
開催期間： 平成19年2月2日(金)1日間
申込締切日： **平成19年12月28日(木)**
講習会名： **第13回チルド・日配部門強化講習会**
場 所： 神奈川県 「全農営農技術センター」
開催期間： 平成19年2月7日(水)~2月9日(金)3日間
申込締切日： **平成19年1月24日(水)**

* お詫び 2月の要領発信は12月5日以降になります。