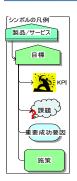


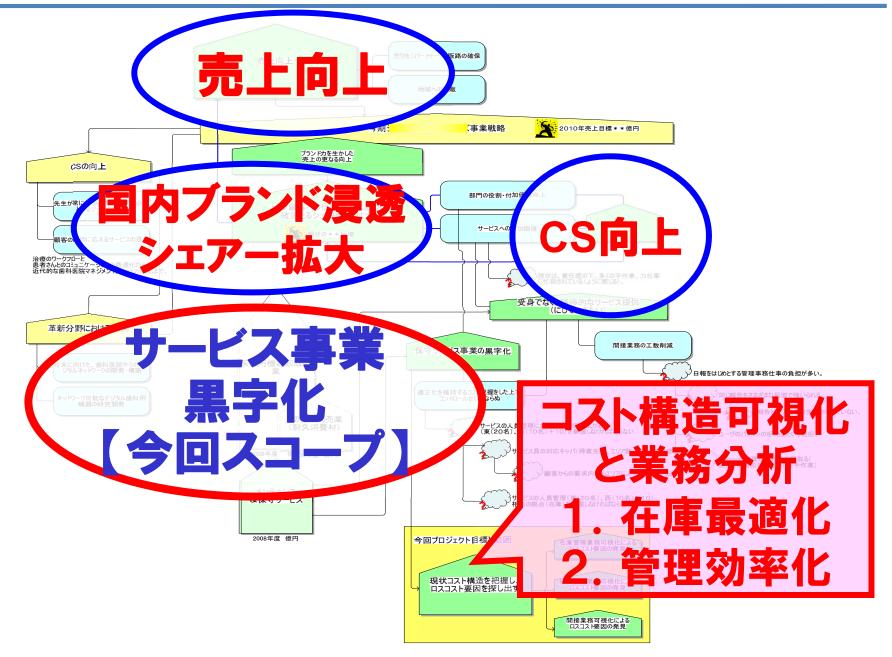
No.65-1 3. 7億円の部品在庫の内、1億円を削減



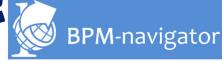
1 目的の確認と可視化

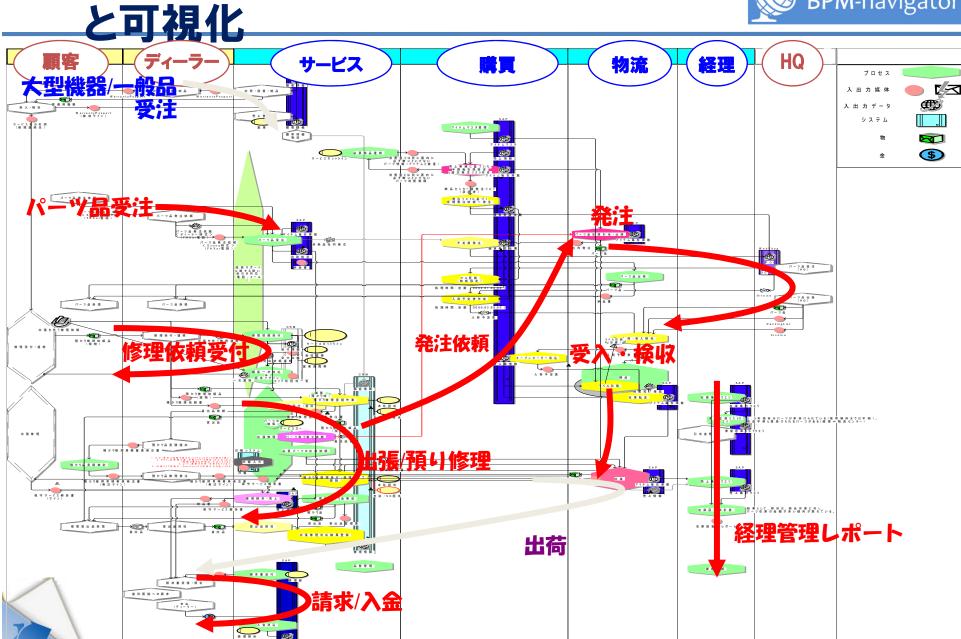






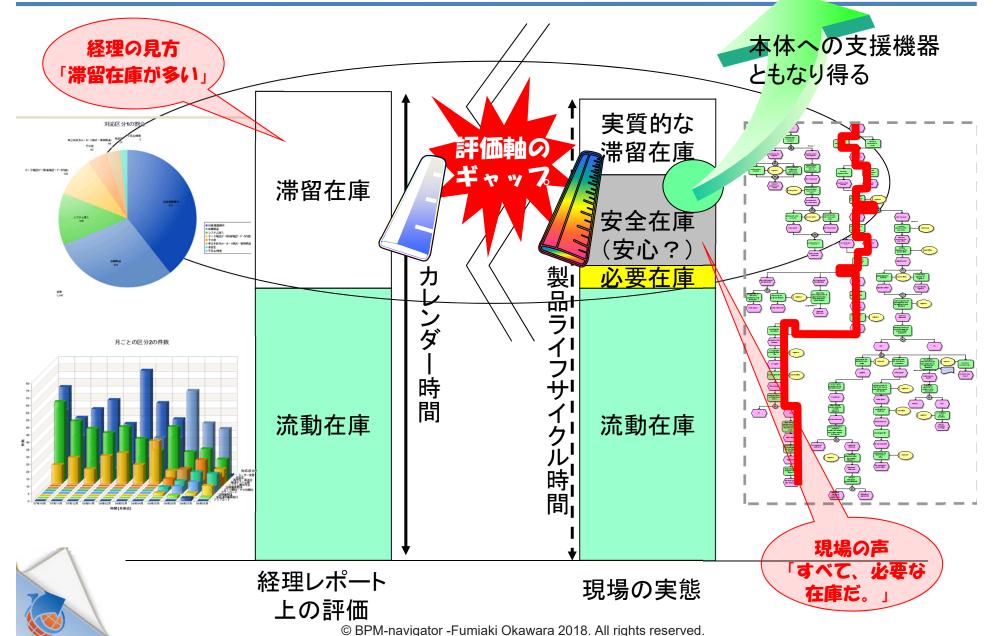
② 対象範囲のプロセスのチェーンの確認



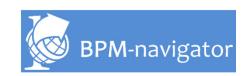


③ 問題事象の再確認1





④ 問題事象の再確認2



45%

パーツ在庫の内訳

製品用 ノペーツ

貸出用 1千万円 2千万円

支店のパーツ (貸出品含む) 1億円

内訳)

- ・預かり修理分:ハンドピース =3千万
- ·高額パーツ: イメーシング類 =4千5百万円
- サービスカー補充用 =2千5百万円

在庫総額 3億7千万

商品センターの消耗品 5千万円 (回転率2ヶ月で消費)

商品センターパーツ内訳)

- 高額パーツ=1千3百万円
- ・預かり品パーツ=3千7百万
- Todentパーツ=1千2百万円

商品センターのパーツ 1億2千万円

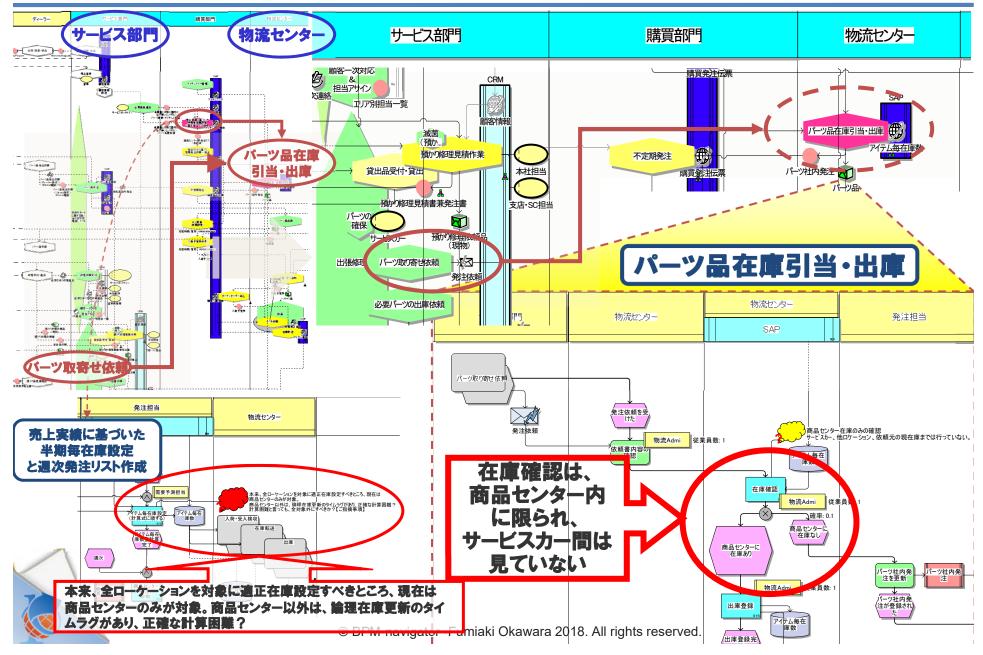
サービスカー補充用※網掛け =7千万

サービスカーのパーツ 7千万円



5 金脈の掘り起こし





6埋蔵金発掘 3億7千万円の在庫の内、1億円の削減目処が立った gator

製品用 パーツ在庫の内訳 パーツ 貸出用 1千万円

2千万円

支店のパーツ (貸出品含む) 1億円

内訳)

・預かり修理分:ハンドピース =3千万

・高額パーツ: イメーシ ング 類 =4千5百万円

サービスカー補充用

在庫総額 3億7千万

小ライアングル

サービスカーのパーツ 7千万円

商品センターの消耗品 5千万円 (回転率2ヶ月で消費)

商品センターパーツ内訳)

・高額パーツ=1千3百万円

・預かり品パーツ=3千7百万

Todentパーツ=1千2百万円

商品センターのパーツ 1億2千万円

·補充用※網掛け

サービスカー分 2重持ち?!

45%

この分を 減らせ ないか?

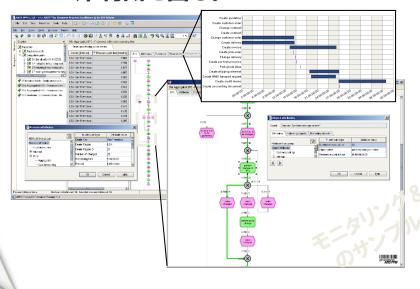
この分を 減らせ ないか?!

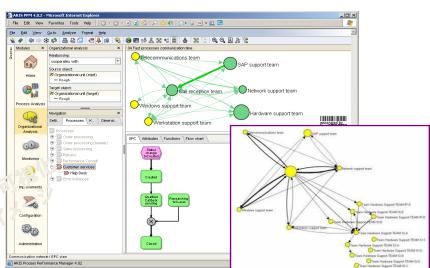
© BPM-navigator -Fumiaki Okawara 2018. All rights reserved.

⑦ 運用を見据えた対策立案



- 対策1. サービス:「パーツ取寄せ依頼」、「出庫依頼」⇔購買部門:「定期発注」、「不定期 発注」プロセスチェーンの見直し。
 - :現在の依頼に応じた発注手続きをサービスカーの在庫確認、転送指示を考慮した 手続きに変更する。
 - サービスカー間の在庫転送手続きを定義する。
- 対策2. 現場プロセスと合った評価基準の見直し
- 対策3. 最適在庫維持の為のモニタリング(入力負荷増なく、今ある情報で。)
 - :受付台帳ログに基づき、実際の物の動きをモニタリング、可視化しながら、最適在 庫判断を図る。





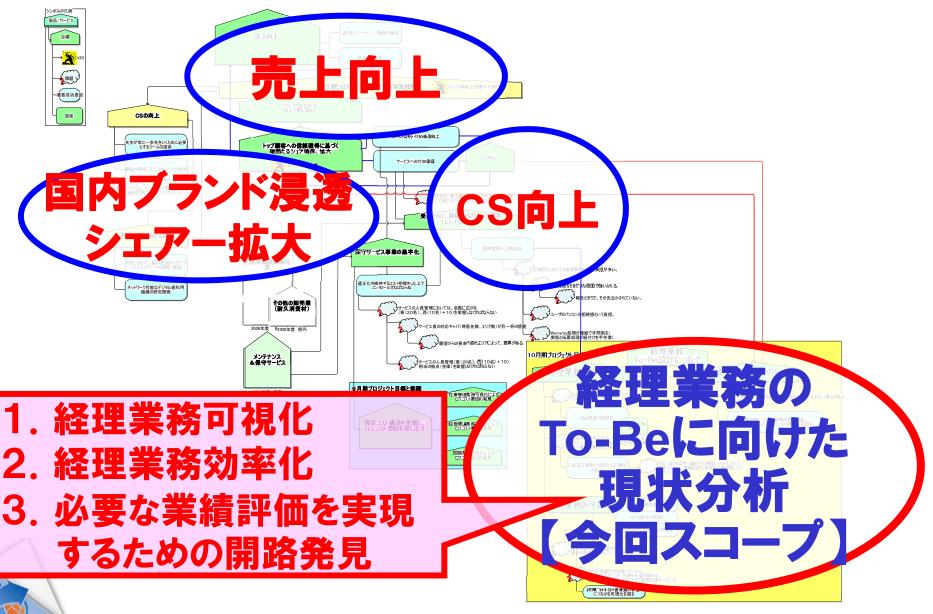


No.65-2 経理業務の無駄取り・埋蔵金発掘例



1 目的の確認と可視化

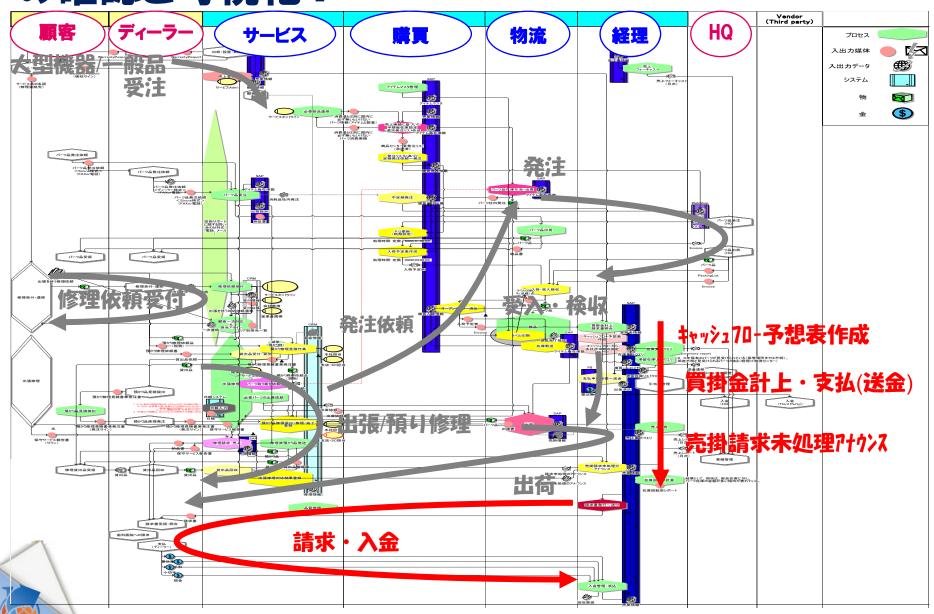




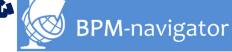
② 対象範囲のプロセスのチェーン

の確認と可視化1

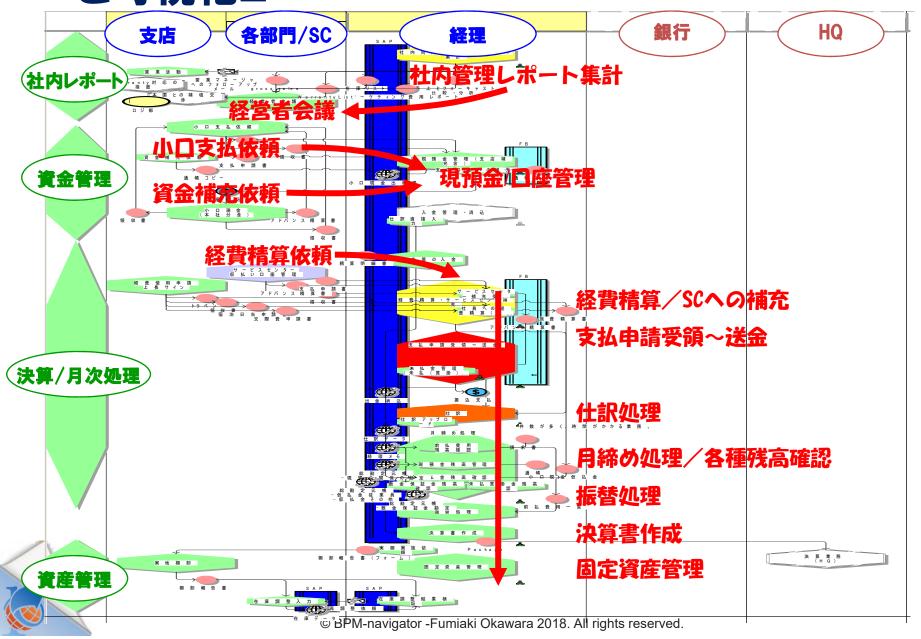




② 対象範囲のプロセスのチェーンの確認

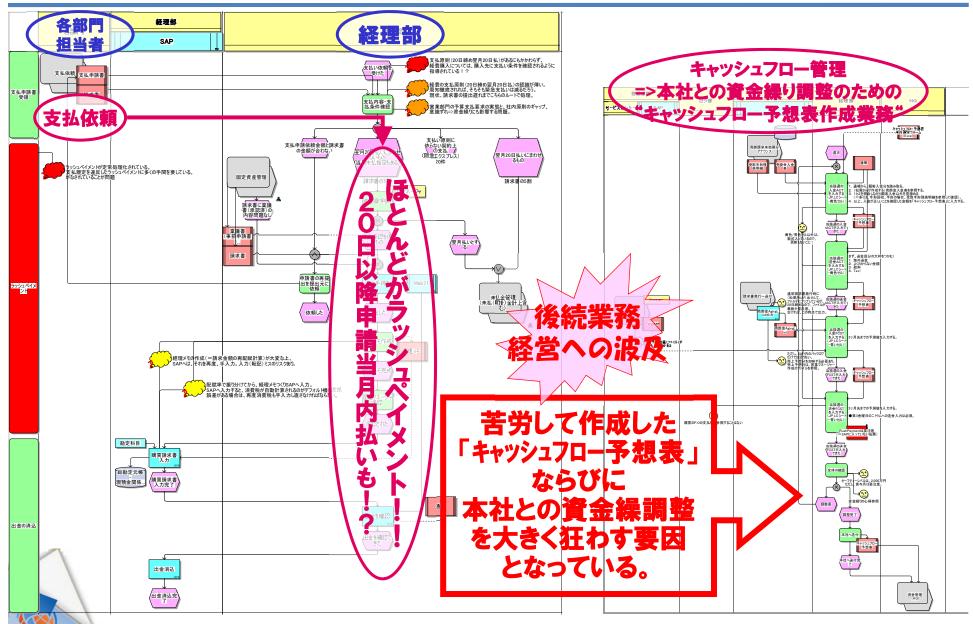


と可視化2

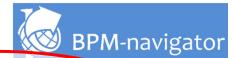


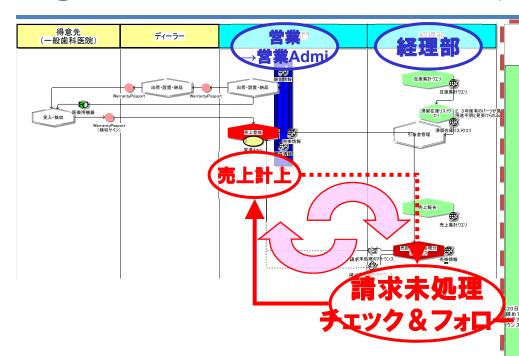
③ 支払プロセスの金脈の発掘





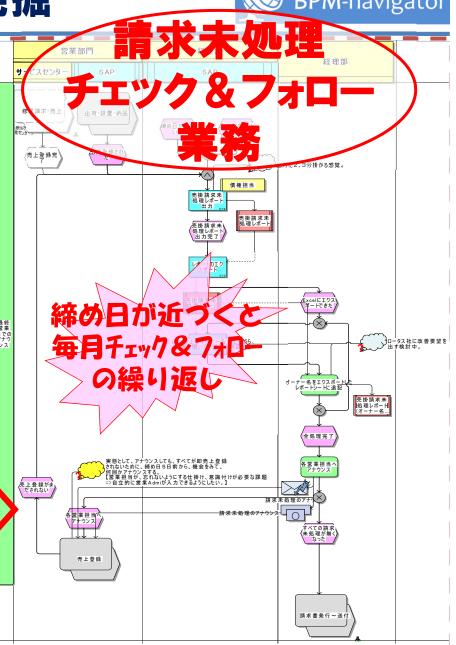
4 請求プロセスの金脈の発掘





前述同様、

「請求漏れ」→「売上計上漏れ」 →「キャッシュフロー管理」を狂わし、 経営悪化につながる原因である。 苦労して売っても、 これでは、報われない。



5 レポーティングプロセスの金脈の発掘

BPM-navigator

※以下は、代表的実態。

