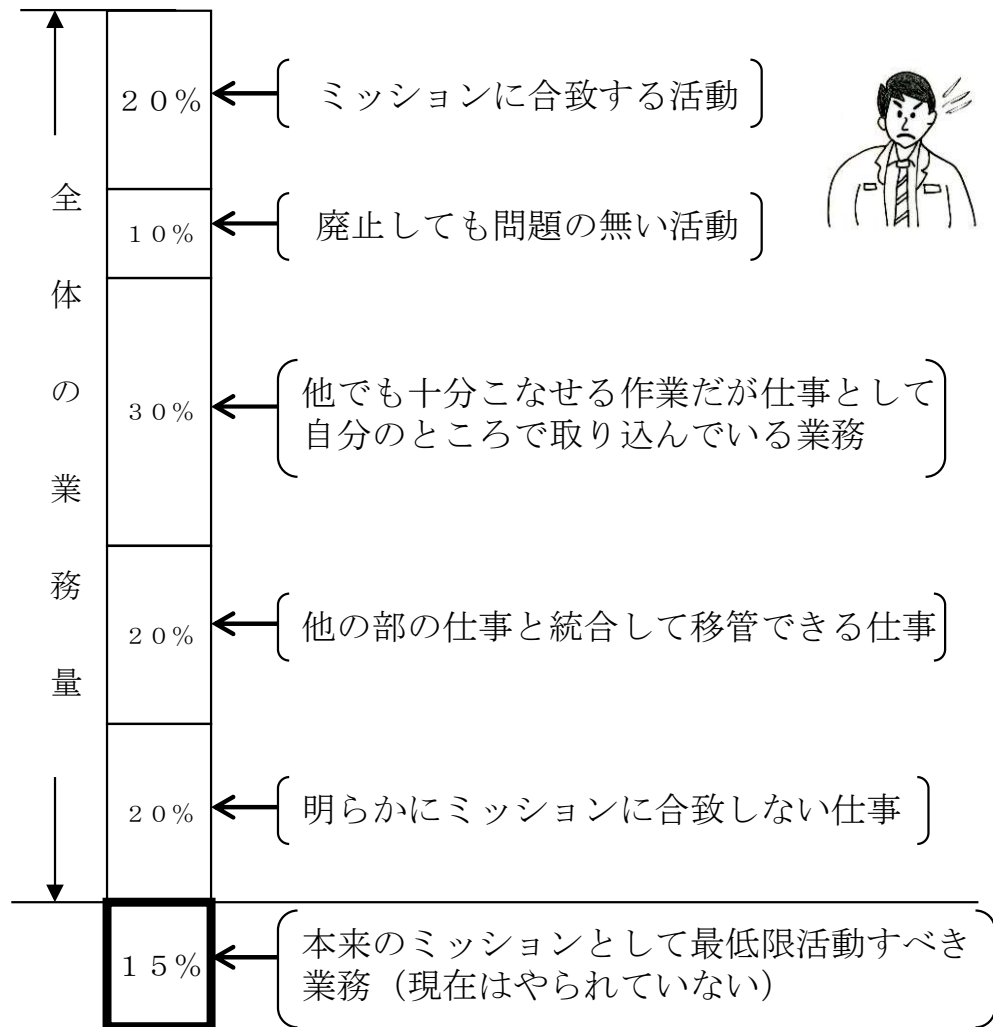


業務の稼働分析を試みる

ポイント

現状行われている仕事が、本来の業務目的に合致しているかどうかチェックしてみる。

〔業務分析の例〕（製造会社のある部門の分析結果）



結論

稼働分析により、不要な業務や本来あるべき業務を明確化、仕事の取捨選択が可能となる。

- (1) **ABC (Activity Based Costing) 分析**による、日常の業務の調査・分析を行うことは、マンネリ化した大組織や、改善がなかなかできない組織を変革するために有効な手段である。
- (2) 限られた人的資源を有効に使う、事業目的を達成することは、企業にとって必須である。しかし、そのような働きが行われているかどうかを把握することは難しい。さらに**人的資源の選択と集中**が行われる場合、どの仕事を実施して、**どの仕事を捨てて**（外部へ委託して）どの仕事に集中すればよいか？の判断はもっと難しい。
- (3) もし、ミッションが十分に果たされていないとすれば、量的な強化を図るのか？ 質的向上を検討すべきか？という点も考えるべきポイントである。一般の会社では、働くメンバーのグループとしての部門ミッション自体があいまいなケースも見受けられる。
- (4) この分析では、その部門のメンバーの単価を把握し、活動ごとのコストを算出する。年収1200万円の人では100円/分程度となる。業務をまずおおぐりにして、いくら単価の人がどれくらいの時間を掛けて、その仕事に従事しているかを割り出す。
例えば、〇〇資料の作成が年6回あって、1回あたりどれくらいの時間がかかるか？を計算することで、その資料作成コストが割り出せる。次にその仕事の必要性の可否や所要時間を減らす方法を検討する。これによって、馬鹿を重ねてきたルーチンワーク自体のコスト対効果も検討できるようになってくる。
- (5) ミッションに「**合致する活動**」「**合致するが軽減できる活動**」「**合致せずに廃止できる活動**」などに区分して、検討を深めると、いろいろな気づくことができる。さらに、本来ミッションを達成すべき業務が行われていなかったものも抽出できるようになる。
- (6) 部門をまたがって個々に行われてきた業務も明確化でき、業務の統合によるコストメリットも可能になるケースがある。業務をコストで見ることによって、他へアウトソーシングして、本来業務に専念するかどうかの見極めも可能となる。
- (7) 社員に自分の稼働へのコスト意識を植え付けさせることも、**副次的な利点**となる。この結果、会社にとって最も高コストの人件費の有効利用が可能となる。
- (8) 「馬鹿を重ねるだけの作業」を「仕事」にシフトさせるために、年2回は、図書館などに1日こもって、「この半年を振り返っての**非日常的な反省の日**」を作ってもよいかもしれない。