

社長が「在庫削減!」と 言い出した会社は成長しない

本間 峰一 著

四六判 並製 224 ページ 〈5/23 発売〉

定価 本体 1,800 円＋税
(税込 1,890 円)

- ◎全国の書店でお求めになれます。
- ◎FAXでお申し込みの場合は
送料をサービスさせていただきます。



日本のビジネス社会において「在庫は悪」という固定観念がどうしても根強く、狂信的な在庫削減に取り組む企業が後を絶ちません。ただし短期的に企業利益を生み出す要因にはなっても、在庫削減やコストダウンの推進は中長期的な企業成長に適した施策とは言えません。本書は在庫が持つ経営効果を再定義し、単なるキャッシュフロー向上のみならず、度を過ぎた納期への追従やトータルコストダウンに向けた前向きな在庫活用術を説きます。

※ 本書の内容は裏面をご覧ください。

ファックス申込書 お申し込み FAX 03 (5644) 7400

- 振込手数料はお客様のご負担となります。

「社長が『在庫削減!』と言い出した会社は成長しない」

注文冊数: 冊

ご住所 〒

御社名

部署

お名前

電話番号

目次

第1章 在庫削減から前向き在庫活用アプローチへ

- 1-1 なぜ在庫削減が注目されてきたか
- 1-2 在庫削減アプローチから卒業する
- 1-3 在庫を前向きに活用する
- 1-4 前向き在庫活用を実践している企業（㈱日伝）

(1)在庫問題に関わる同社の経営方針/(2)同社の物流センターで取り組まれていること/(3)物流センターが在庫品だらけにならないための工夫/(4)物流センターを重視した同社の人事政策/(5)同社の情報システムはオリジナル

Column レオン自動機によるATO（受注組立）生産

第2章 在庫は何のためにあるか

- 2-1 在庫はビジネス潤滑剤としての役割を持っている
- 2-2 納期調整在庫にはどんなものがあるか

(1)調達担当の予測に負う部分が多い見込み生産/(2)需要スピードのバラツキを吸収するための安全在庫/(3)工程間で処理を待たされる滞留在庫/(4)まとめ処理を起因に発生するロット在庫/(5)調達間隔の差で発生する手配サイクル在庫/(6)補充手配とVMI

- 2-3 リードタイムが増えると仕掛品在庫も増える

(1)納入リードタイムは納入業者側からの視点/(2)生産リードタイムはモノづくりに必要な期間/(3)部品の発注から納入までを表す資材調達リードタイム/(4)納入リードタイムの大部分を占めることもある設計リードタイム/(5)輸送期間を示す物流リードタイム

- 2-4 どうやって在庫は削減させるか

(1)リードタイム短縮の進め方/(2)小ロット化の推進/(3)在庫拠点の集約

- 2-5 需要予測計算が当たらない？

(1)移動平均法の活用/(2)指数平滑法の活用/(3)季節変数の設定/(4)イベント感応度による補正/(5)その他の需要予測計算の方法

第3章 在庫はなぜ「悪」とされたか

- 3-1 トヨタ生産方式はなぜ在庫を問題視したか
- 3-2 在庫が増えると経費が増える
- 3-3 在庫が増えると資金が不足する
- 3-4 在庫が変動すると利益が変動する(粉飾決算への誘惑)

第4章 在庫はなぜ必要か

- 4-1 物流コストを削減しようとする在庫が必要になる
- 4-2 プルウィップ効果が在庫を必要とする
- 4-3 納入先からの取引条件要求が在庫を必要とする
- 4-4 日本独特の取引慣行が在庫を必要とする
- 4-5 グローバル化の進展が在庫を必要とする
- 4-6 生産管理システムの導入が在庫を必要とする

第5章 売れない時代の在庫マネジメントのあり方

- 5-1 前向き在庫活用で企業業績を上げる
- 5-2 在庫を活用して差別化を実現する
- 5-3 在庫を活用した製造戦略を実行する

(1)計画的に製品在庫を設けてそこから出荷するMTS/(2)在庫しで設計段階から受注生産するETO/(3)設計済製品を受注してから生産開始するMTO/(4)部品を先行手配して受注後に組み立てるATO(BTO)/(5)ATOへの期待と課題

- 5-4 在庫を使って利益を増やす

(1)企業利益とスループットの関係/(2)制約工程をフル稼働状態にする

- 5-5 受注生産と在庫生産を組み合わせる

- 5-6 売れている品目の在庫切れを起こさない

第6章 だからといって過剰在庫は必要ない

- 6-1 最初に「多過ぎる在庫」を明らかにする

- 6-2 なぜ「過剰在庫」が発生したか

- 6-3 過剰在庫の発生要因と対策

(1)死蔵品状態の在庫/(2)手配時の見込み違いによる在庫/(3)マスター数字の設定が見直されていない/(4)コンピューターのロジックがおかし/(5)誰かが売れると過信して手配した/(6)複数の要因が混在して悪さを誘発している

第7章 調達計画が前向き在庫マネジメントの基本だ

- 7-1 調達計画は営業と共同で作成する

(1)販売実績は企業活動で最も重要な情報/(2)需要予測はどう活用するか/(3)営業担当の能力に左右される販売予測/(4)営業と製造の連携でつくる販売計画

- 7-2 調達計画作成で大事なこと

(1)関係者間での情報共有/(2)現場の立場になって考える/(3)協力会社の経営のことも考える/(4)部分最適思考に気をつける/(5)手段と目的を混同しない/(6)生産計画に物流活動も組み入れる

- 7-3 MRPⅡ需給調整計画によって計画精度を上げる

(1)生産負荷を調整するラフカット能力計画/(2)S&OPは製販連携による需給調整計画/(3)ATPで現物在庫を置かず納期調整

- 7-4 取引先とおかしな約束をしていませんか

- 7-5 流動数曲線管理を利用しよう

- 7-6 社内の意識改革ができるかどうかカギを握る

(1)マスターデータ、在庫データが整備されないとコンピューターは機能しない/(2)在庫精度の向上を図る/(3)有効在庫も管理する/(4)不良在庫もしっかりと管理する/(5)構成部品表を管理する

- 7-7 現場のサバ読みには注意しよう