

第37回 グラフ化して、みんなを説得？

以前も似たようなことを書きましたが、大事なことなのでまた触れたいと思います。

エクセルなどの表計算ソフトで、簡単に円グラフ、棒グラフ、折れ線グラフなどを作れるのはご存知かと思います。市販のマニュアル本などでも、易しく解説されています。

「工賃向上」は最終的には数字の戦いですので、数字をグラフ化したものが、作戦を立て、みんなを動かすための決定的な材料になります。観念で議論していると収拾がつかないことでも、数字で、しかもグラフのように可視化されたものを示されると、結論を導き易くなるのです。

「第10回」では、商品カテゴリごとに粗利益率が異なることをグラフ化し、粗利益が高いカテゴリに製造・販売の力点を移してゆくべく、事業所の中で説得する、といった例でご説明しました。今回は、少し異なる例を挙げてみます。

例えば、不良品の発生、あるいはクレームの発生原因を、分類して、グラフ化してみます。不良やクレームを全体として少なくしてゆくためには、どこから手を付ければいいのか、明らかになるでしょう。今まで誰かが反対して手付かずだった対策に、着手できるようになるかもしれません。

売上高を、曜日別、時間帯別、月別などに分類して、グラフ化してみればどうでしょうか。販売員のシフトを強化すべき日時、さかのぼって製造員のシフトを強化すべき日時が予想できるようになります。このことから、柔軟な人の配置が必要、と組織を説得できます。

利用者さんが体調不良等で欠勤した理由、季節、曜日などをグラフ化してみるとどうでしょうか。心身の健康管理に気を付けるべき内容、タイミングなどを決定するための基本的な材料になるでしょう。

その他、表計算ソフトのグラフ機能を使った「見える化」の例を、『「工賃向上計画」策定・実現ノウハウ集 第二部 実現へのノウハウ（平成27年度改訂版）』46ページ以下に掲載しております。また、その理論的説明は、9ページに記載しています。

<http://www.shougai-syuurou.jp/upload/2015050814310759812.pdf>