

いろいろな計数をもとに経費の削減をすることが多いのですが、計数というのは「結果」であって、その「結果」の原因となる要素を抽出しない限り経費の削減はできません。

要因を見つけるためには、伝票の有無、在庫の確認、仕入れ価格のチェックなどかなりの作業を伴います。もちろんこれらは常に実施しなければならない事柄ですが、分析作業をしている間にもコストアップは進行します。したがって、日々進行しつつある「コストアップ」を早急にストップさせるとともに「コストアップ」そのものが発生しないような仕組みづくりが必要です。

まず、経費についてスタッフといつでもコミュニケーションをとってみたいことをやってみてください。簡単に「コストアップ」要因を発見でき、未然に防ぐこともできて、意外な効果が得られます。

飲食店で、水道料金が急に上昇したり、他店と比べ割高になっているとしましょう。

まず思いつくのは「無駄遣い」です。こまめに水を止めているか、あるいは蛇口をひねりすぎていないか、をスタッフに問いただすこととなります。しかし、「無駄遣いをしています」と、すなおに認めるスタッフはまずいません。営業時間中、全スタッフの水道の使い方をつきっきりで監視するわけにもいきません。また、スタッフが節水に心がけていても漏水や製氷機の故障等で水道料金が上昇しているのかもしれない。

日々、水道料金についてスタッフとの間でコミュニケーションをとっていれば、節水にも心がけるでしょうし、面倒でも、何日かに一度水道メーターをチェックし、誰も水道を使用していないのにメーターが回っていることに気がついたりしてくれるものです。

仕入れをいつも同じ担当者にまかせっきりになっていて、原価率が知らず知らずのうちに上昇していた経験はないでしょうか。これは、仕入れ担当者が納品伝票の単価をチェックせず、いつも同じ数利用を発注していたり、代替品に変えようとしなかったことが要因としてあげられます。また、納品伝票をもとにした検品を怠り、納品数が不足していた場合にも起こりうることです。

いずれにしても、仕入れ担当者にまかせっきりにしていることが、コストアップのそもそもの原因であり、「今日の仕入れ単価はいくらだった?」「検品の結果はどうだった」というような会話をして、コミュニケーションをとっていれば、すぐさま対策を講じることができたはずで。

体調のこと、悩み事など、日常の会話を通じて把握していれば、突然の入院や長期休養につながらずにすむことがあります。重要なポジションのスタッフが休まれると、その他のスタッフのオーバーワークにもなり、超過勤務手当てや派遣社員の一時採用などが発生します。

経費のことだけでなく、日常の会話だけからも経費削減効果は得られます。

物販や飲食業で、「なぜそんなことについて話ができないの?」と不思議に思うことが多々あります。店長だけが躍起になっていても、あるいは店長が会社からの指示事項をにぎっていても、課題解決にはなりません。「コミュニケーション」は店舗運営の基本です。どんなことでもかまいません。一度「テーマ」を絞って、みんなで話し合ってみませんか