

週刊WEB

企業経営 マガジン

2017
513
2/10

ネット
ジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2017年1月31日号

2016年10-12月期の実質GDP ～前期比0.4%(年率1.6%)を予測

経済・金融フラッシュ 2017年1月31日号

鉱工業生産16年12月 ～10-12月期の生産は消費増税前以来の高い伸び

経営
TOPICS

統計調査資料
労働力調査(基本集計)
平成28年(2016年)12月分

経営情報
レポート

**中小企業の経営者が取り組む！
ROE経営の実践法**

経営
データ
ベース

ジャンル:企業運営 サブジャンル:5S活動
**5S活動とは何か
5S活動のスケジュール例**

本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

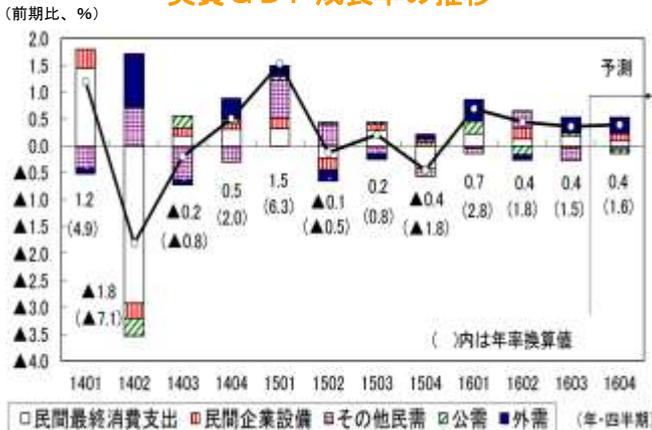


2016年10-12月期の実質GDP ~前期比0.4%(年率1.6%)を予測

ニッセイ基礎研究所

1 2/13に内閣府から公表される2016年10-12月期の実質GDPは、前期比0.4%（前期比年率1.6%）と4四半期連続のプラス成長になったと推計される。

実質GDP成長率の推移



(注) 1603までは当研究所による改定見込値、1604は予測値
(資料) 内閣府経済社会総合研究所「四半期別GDP速報」

2 輸出が前期比2.1%の高い伸びとなり、外需寄与度が前期比0.3%（年率1.2%）と成長率を大きく押し上げたことがプラス成長の主因である。一方、設備投資は前期比0.9%と2四半期ぶりに増加したが、民間消費（前期比0.2%）、住宅投資（同0.4%）の伸びが7-9月期から低下したこと、公的固定資本形成が前期比▲2.2%と

設備投資計画（全規模・全産業）



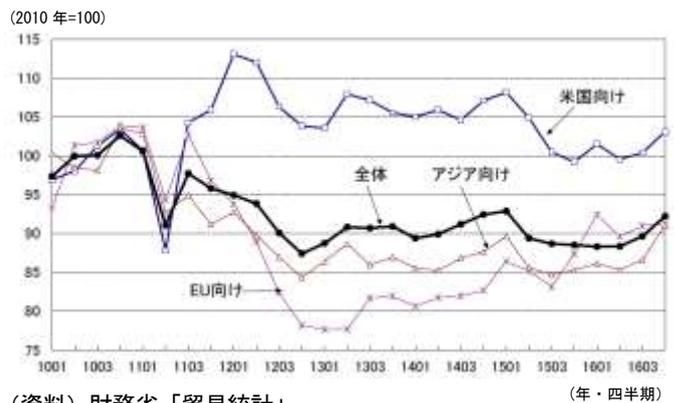
(資料) 日本銀行「企業短期経済観測調査」
(注) ソフトウェアを含む設備投資額（除く土地投資額）

大きく落ち込んだことなどから、国内需要は前期比0.1%の低い伸びにとどまった。

3 名目GDPは前期比0.4%（年率1.6%）と4四半期連続で増加し、実質と同じ伸びとなるだろう。GDPデフレーターは前年比0.0%、前期比0.0%と予測する。

4 10-12月期は7-9月期に続き外需主導のプラス成長となった。1-3月期は第2次補正予算の顕在化から公的固定資本形成が増加に転じるが、住宅投資が減少に転じること、エネルギーを中心とした物価上昇に伴う実質所得の低下が消費を下押しすることなどから、国内需要は引き続き低い伸びにとどまることが見込まれる。

地域別輸出数量指数(季節調整値)の推移



(資料) 財務省「貿易統計」

5 海外経済回復の追い風を受けて輸出は増加を続けるものの、輸入の伸びも高まることから外需による成長率の押し上げ幅は縮小するだろう。1-3月期はプラス成長を確保するものの、10-12月期に比べれば伸びは鈍化することが予想される。

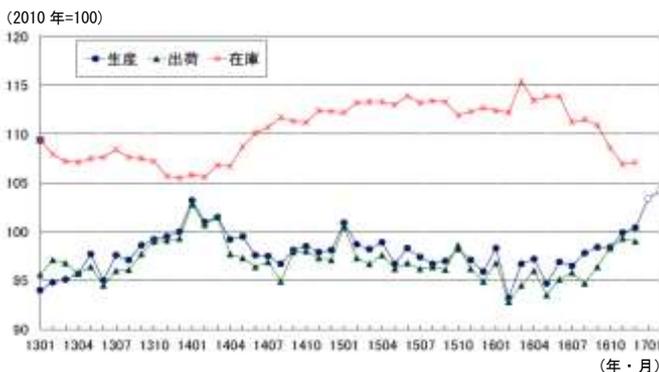
「Weeklyエコノミスト・レター」の全文は、
当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」
よりご確認ください。

鉱工業生産16年12月 ～10-12月期の生産は消費増税前以来の高い伸び

ニッセイ基礎研究所

1 10-12月期の生産は前期比2.0%の高い伸び
経済産業省が1月31日に公表した鉱工業指数によると、16年12月の鉱工業生産指数は前月比0.5%(11月：同1.5%)と2ヵ月連続で上昇し、ほぼ事前の市場予想(QUICK集計：前月比0.3%、当社予想は同1.0%)通りの結果となった。出荷指数は前月比▲0.3%と4ヵ月ぶりの低下、在庫指数は前月比0.2%と4ヵ月ぶりの上昇となった。

鉱工業生産・出荷・在庫指数の推移



(注) 生産の17年1,2月は製造工業生産予測指数で延長

12月の生産を業種別に見ると、情報通信機械が前月比▲10.7%の急低下となり生産指数全体を大きく押し下げたが、国内販売の持ち直し、在庫調整の進展を受けて輸送機械が前月比2.0%と2ヵ月連続で上昇するなど、速報段階で公表される15業種中12業種が前月比で上昇(2業種が低下、1業種が横ばい)し、情報通信機械のマイナスをカバーした。

16年10-12月期の生産は前期比2.0%と3四半期連続で上昇し、7-9月期の同1.3%から伸びが加速した。生産指数が四半期ベースで2%台の伸びとなったのは、消費税率引き上げ前の駆け込み需要による押し上げがあった2014年1-3月期(前期比2.3%)以来となる。業種別には、世界的なITサイクルの改善を受けて電子

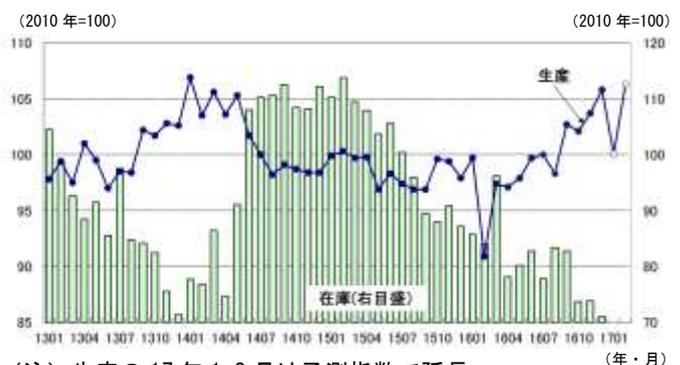
部品・デバイスが7-9月期の前期比4.6%から同8.1%へと伸びが大きく加速したほか、輸送機械が前期比3.6%と3四半期連続の増産となった。

2 生産は17年入り後も回復が続く

製造工業生産予測指数は、17年1月が前月比3.0%、2月が同0.8%となった。生産計画の修正状況を示す実現率(12月)、予測修正率(1月)はそれぞれ▲1.8%、▲0.9%であった。

予測指数を業種別にみると、1月は情報通信機械が前月比11.8%の高い伸びとなっているが、同業種は直近3ヵ月の実現率が▲10%前後の大幅マイナスとなっており、実際の生産は前月比でほぼ横ばいにとどまる公算が大きい。一方、輸送機械は新型車投入効果の反動などから1月は前月比▲5.4%の減産計画となっているが、在庫水準が大きく低下していること、2月の計画が前月比6.2%の高い伸びとなっていることからすれば、それほど心配する必要はないだろう。

輸送機械の生産、在庫動向



(注) 生産の17年1,2月は予測指数で延長
(資料) とともに経済産業省「鉱工業指数」

経済・金融フラッシュの全文は、
当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」
よりご確認ください。

労働力調査(基本集計)

平成28年12月分(速報)

総務省 2017年1月31日公表

結果の概要

【就業者】

- 就業者数は6466万人。前年同月に比べ81万人の増加。25か月連続の増加。
- 雇用者数は5798万人。前年同月に比べ104万人の増加。48か月連続の増加。
- 正規の職員・従業員数は3379万人。前年同月に比べ63万人の増加。25か月連続の増加。非正規の職員・従業員数は2064万人。前年同月に比べ26万人の増加。13か月連続の増加。
- 主な産業別就業者を前年同月と比べると、「サービス業(他に分類されないもの)」、「教育、学習支援業」、「医療、福祉」などが増加。

【就業率】

- 就業率は58.4%。前年同月に比べ0.8ポイントの上昇。

【完全失業者】

- 完全失業者数は193万人。前年同月に比べ11万人の減少。79か月連続の減少。
- 求職理由別に前年同月と比べると、「勤め先や事業の都合による離職」が6万人の減少。「自発的な離職(自己都合)」が同数。

【完全失業率】

- 完全失業率(季節調整値)は3.1%。前月と同率。

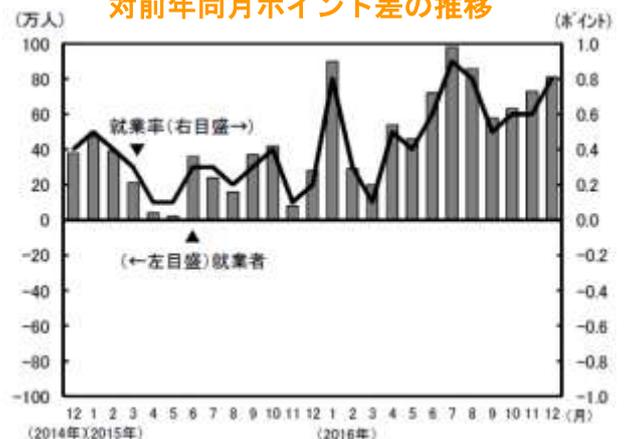
【非労働力人口】

- 非労働力人口は4411万人。前年同月に比べ71万人の減少。19か月連続の減少。

原数値	実数 (万人、%)	対前年同月増減 (万人、ポイント)				
		12月	11月	10月	9月	
就業者	6466	81	73	63	58	
自営業主・家族従業者	633	-30	-4	-33	-26	
雇用者	5798	104	82	89	84	
(雇用形態別) 正規の職員・従業員	3379	63	56	74	48	
非正規の職員・従業員	2064	26	24	31	37	
パート	1007	19	-1	-5	11	
アルバイト	456	3	11	23	-3	
労働者派遣事業所の派遣社員	126	-8	-1	-1	7	
契約社員	283	8	10	-2	16	
嘱託	115	2	2	3	2	
その他	76	0	3	13	3	
(主な産業別) 農業、林業	170	-2	11	7	-6	
建設業	499	5	-6	-23	-14	
製造業	1039	-10	-5	22	41	
情報通信業	205	-2	5	1	3	
運輸業、郵便業	347	-3	9	-6	-2	
卸売業、小売業	1080	7	16	-6	-15	
学術研究、専門・技術サービス業	214	7	7	6	2	
宿泊業、飲食サービス業	389	1	0	2	-10	
生活関連サービス業、娯楽業	231	-6	-2	-3	6	
教育、学習支援業	310	10	12	8	-4	
医療、福祉	806	8	-6	28	26	
サービス業(他に分類されないもの)	431	21	0	4	21	
就業率	58.4	0.8	0.6	0.6	0.5	
うち15~64歳	74.8	1.1	1.0	0.9	1.1	
完全失業者	193	-11	-12	-13	-23	
男	122	-6	-8	-9	-10	
女	70	-5	-4	-3	-12	
(求職理由別) 定年又は雇用契約の満了	20	-1	-4	-4	0	
勤め先や事業の都合	32	-6	-6	-5	-8	
自発的(自己都合)	85	0	-5	-4	-6	
学卒未就職	7	1	-1	-1	-2	
収入を得る必要が生じたから	28	-2	2	1	-7	
その他	17	-2	2	1	-2	
非労働力人口	4411	-71	-60	-51	-38	

季節調整値	実数 (%)	対前月増減 (ポイント)				
		12月	11月	10月	9月	
完全失業率	3.1	0.0	0.1	0.0	-0.1	
男	3.4	0.2	0.0	-0.1	-0.1	
女	2.7	-0.2	0.2	0.1	-0.1	

就業者の対前年同月増減と就業率の対前年同月ポイント差の推移



1 就業状態別人口

- 前年同月に比べ、労働力人口は70万人(1.1%)の増加、非労働力人口は71万人(1.6%)の減少。
- 15～64歳の労働力人口は23万人(0.4%)の増加、非労働力人口は90万人(4.9%)の減少。
- 65歳以上の労働力人口は46万人(6.2%)の増加、非労働力人口は19万人(0.7%)の増加。

就業状態別人口

(万人, %, ポイント)

2016年12月 (平成28年)	実数			対前年同月増減		
	男女計	男	女	男女計	男	女
15歳以上人口 総数	11077	5346	5731	0	1	-1
15～64歳	7608	3844	3764	-65	-29	-36
65歳以上	3469	1502	1967	65	30	35
労働力人口 総数	6658	3769	2889	70	23	47
15～64歳	5871	3288	2583	23	-7	31
65歳以上	787	481	306	46	30	16
就業者 総数	6466	3647	2819	81	29	52
15～64歳	5692	3177	2515	36	0	36
65歳以上	774	470	303	45	29	15
完全失業者 総数	193	122	70	-11	-6	-5
15～64歳	179	112	67	-13	-7	-7
65歳以上	14	11	3	3	1	1
非労働力人口 総数	4411	1574	2837	-71	-22	-49
15～64歳	1730	553	1177	-90	-22	-68
65歳以上	2681	1021	1660	19	0	19
労働力人口比率 総数	60.1	70.5	50.4	0.6	0.4	0.8
15～64歳	77.2	85.5	68.6	1.0	0.4	1.4
65歳以上	22.7	32.0	15.6	0.9	1.4	0.6
就業率 総数	58.4	68.2	49.2	0.8	0.5	0.9
15～64歳	74.8	82.6	66.8	1.1	0.6	1.6
65歳以上	22.3	31.3	15.4	0.9	1.3	0.5

2 就業者の動向

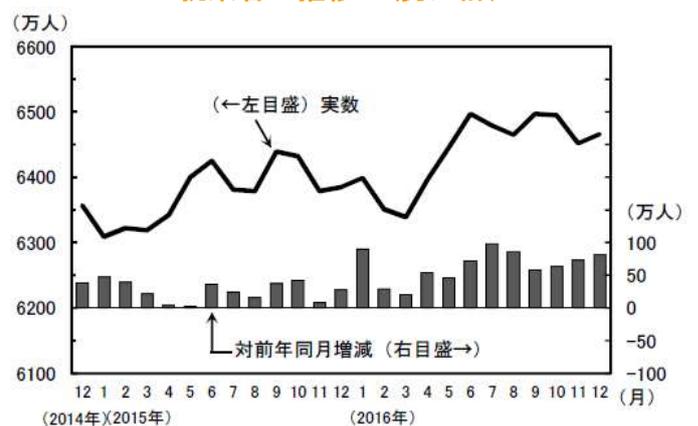
1 就業者数

- 就業者数は6466万人。前年同月に比べ81万人(1.3%)の増加。25か月連続の増加。男性は29万人の増加、女性は52万人の増加。

男女別就業者

2016年12月 (平成28年)	実数	対前年 同月増減
就業者	6466	81
男	3647	29
女	2819	52

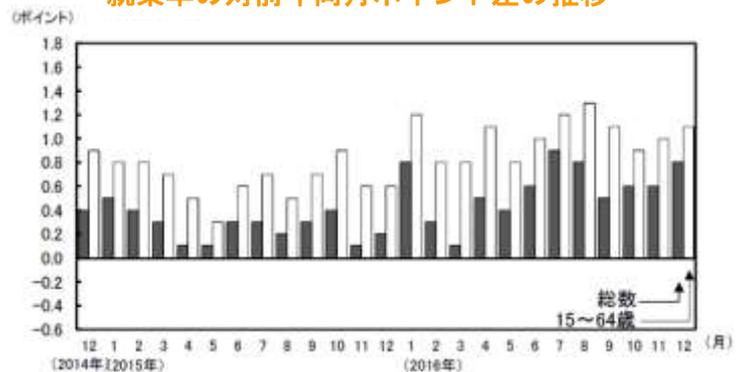
就業者の推移 (男女計)



2 就業率

- 就業率(15歳以上人口に占める就業者の割合)は58.4%。前年同月に比べ0.8ポイントの上昇。
- 15~64歳の就業率は74.8%。前年同月に比べ1.1ポイントの上昇。
男性は82.6%。0.6ポイントの上昇。
女性は66.8%。1.6ポイントの上昇。

就業率の対前年同月ポイント差の推移



従業上の地位別就業者

3 従業上の地位

- 自営業主・家族従業者数は633万人。前年同月に比べ30万人(4.5%)の減少。
- 雇用者数は5798万人。前年同月に比べ104万人(1.8%)の増加。48か月連続の増加。
男性は3230万人。40万人の増加。
女性は2568万人。64万人の増加。
- 非農林業雇用者数は5744万人。常雇は5310万人。
- 常雇のうち、無期の契約は3828万人。
有期の契約は1131万人。

2016年12月 (平成28年)	(万人)	
	実数	対前年 同月増減
就業者	6466	81
自営業主・家族従業者	633	-30
雇用者	5798	104
男	3230	40
女	2568	64
うち非農林業雇用者	5744	99
常雇	5310	88
無期の契約	3828	39
有期の契約	1131	33
役員	351	16
臨時雇	365	11
日雇	70	1

4 雇用形態

- 正規の職員・従業員数は3379万人。前年同月に比べ63万人(1.9%)の増加。25か月連続の増加。
- 非正規の職員・従業員数は2064万人。前年同月に比べ26万人(1.3%)の増加。13か月連続の増加。
- 役員を除く雇用者に占める非正規の職員・従業員の割合は37.9%。前年同月に比べ0.2ポイントの低下。

雇用形態別雇用者

2016年12月 (平成28年)	男女計			男			女		
	実数	対前年 同月増減	割合	実数	対前年 同月増減	割合	実数	対前年 同月増減	割合
役員を除く雇用者	5443	88	---	2963	31	---	2480	57	---
正規の職員・従業員	3379	63	62.1	2289	14	77.3	1090	48	44.0
非正規の職員・従業員	2064	26	37.9	674	17	22.7	1390	9	56.0
パート	1007	19	18.5	122	11	4.1	885	9	35.7
アルバイト	456	3	8.4	235	8	7.9	221	-5	8.9
労働者派遣事業所の派遣社員	126	-8	2.3	51	0	1.7	76	-8	3.1
契約社員	283	8	5.2	155	-1	5.2	128	9	5.2
嘱託	115	2	2.1	72	1	2.4	43	2	1.7
その他	76	0	1.4	40	0	1.3	37	2	1.5

注) 割合は、「正規の職員・従業員」と「非正規の職員・従業員」の合計に占める割合を示す。

労働力調査(基本集計)平成28年12月分(速報)の全文は、
当事務所のホームページの「企業経営 TOPICS」よりご確認ください。



中小企業の経営者が取り組む！ ROE経営の実践法

1. ROEが注目されている背景
2. 自己資本利益率(ROE)の定義
3. 財務分析・改善に有効なROEの考え方
4. 自社のROEを向上させる手法



■参考文献

- 『ROE重視のKPIマネジメント教本』（日刊工業新聞社）
『「ROEって何？」という人のための経営指標の教科書』（PHPビジネス新書）
『よくわかるROE経営』（東洋経済新報社）

1

ROEが注目されている背景

昨今、ビジネス誌や新聞などの見出しに「ROE（自己資本利益率）」という言葉をよく見かけるようになりました。

経営指標はROA、ROI、EVA、ROIC等、複数の用語を見ることがありますが、なぜ最近になって「ROE」が注目されはじめたのでしょうか。本レポートでは、そのROEが注目されている理由と、中小企業でも活用できるROEの考え方について解説いたします。

■ 注目されはじめたROE経営

(1)1990年代半ばに起こった第一次ROEブーム

バブル崩壊後、日本企業、特に銀行が日本株を手放し、外国人投資家が受け皿となりました。こうして外国人投資家の保有比率が高まったことで、上場企業の株主の発言力が増してきました。

株主から会社に向けて「経営の効率を上げろ」「投資をして、利益を上げてほしい」「ガバナンスを強化すべき」などといった要求が強まってきたのです。

そこで日本企業は、ようやく株主に目を向け始めました。1990年代後半に日本経済新聞が経営者に対して行ったアンケート調査では、もっとも重要視している経営指標は、「ROE」という答えが一番多かったのです。

この頃から、日本の経営者たちはROEというものをかなり意識していたといえます。

(2)第二次ROEブームに火をつけたアベノミクスの成長戦略

そして2014年ころから、この「伝統的な」経営指標であるROEが再び脚光を浴びることになりました。

その背景には、安倍政権が掲げる「アベノミクスの第三の矢～成長戦略」の一連の施策があります。

■コーポレートガバナンスの強化

日本企業の「稼ぐ力」、すなわち中長期的な収益性・生産性を高め、その果実を広く国民（家計）に均てんさせるには何が必要か。まずは、コーポレートガバナンスの強化により、経営者のマインドを変革し、グローバル水準のROEの達成等を一つの目安に、グローバル競争に打ち勝つ、攻めの経営判断を後押しする仕組みを強化していくことが重要である。

出典：「日本再興戦略」改訂2014（2014年6月24日公表）

戦前にはおおむね10%を超えていたとされる日本企業のROEが1980年代から低迷が続いており、「ROE最貧国」という言葉も生まれました。

そこで、安倍政権は日本企業の稼ぐ力を取り戻すことを掲げたのです。つまり、企業経営は、資本コストを意識してコーポレートガバナンスを強化し、持続的な企業価値向上につなげるのが求められ、その指標としてROEの向上がうたわれるようになりました。

2

自己資本利益率(ROE)の定義

■ ROEの計算式

ROEは、株主資本（株主による資金＝自己資本）が、本業の利益（収益）にどれだけ繋がったのかを示す指標です。「自己資本利益率」とされ、次の計算式により算出されます。

■ ROEの計算式

$$ROE = \frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}}$$

* 自己資本＝純資産－新株予約権－少数株主持分

■ 貸借対照表上の3つの資本:株主資本、自己資本、純資産

ROEを算出するにあたり、まず始めに、ROEの分母にあたる貸借対照表の貸方を見ます。日本では企業会計基準委員会（ASBJ）が発行する会計基準により「純資産の部」の表示は、下図に示すように分類されています。

■ 貸借対照表の「純資産の部」の構成

純資産	自己資本	株主資本	I 株主資本 1. 資本金 2. 資本剰余金 3. 利益剰余金 4. 自己資本 株式資本合計	← ROE
	(親会社の 既存株主に 帰属する資本)		II 評価・換算差額 1. その他有価証券評価差額 2. 繰り延べヘッジ損益 3. 土地再評価額金 4. 為替換算調整勘定 評価・換算差額等合計	
	(将来の株 主に帰属)	III 新株予約権		
	(子会社の 少数株主に 帰属)	IV 少数株主持分		
			純資産合計	

ROEを計算する場合に注意すべき点は、「純資産の部」の「株主資本」と「自己資本」と「純資産」のいずれを対象とするかということです。

ROEのEは「エクイティ (equity)」つまり株主資本ですから、従来ROEは「株主資本利益率」と訳されていたのですが、前述の会計基準にしたがって、ROEの分母は株主資本ではなく自己資本、つまり（純資産－新株予約権－少数株主持分）を活用することになりました。

そこで、日本語訳についても、「自己資本利益率」を用いることになります。その理由は、資本効率を示すROEの分母は、「会社の既存株主の立場から見た資本」を採用するために、ストックオプションなど前もって定められた価格で株式を購入できる権利など将来の株主に帰属する「Ⅲ. 新株予約権」と、子会社の少数株主に帰属する純資産である「Ⅳ. 少数株主持分」を控除した後の数値を用いるためです。

3

財務分析・改善に有効なROEの考え方

■ ROEの分解と分析

(1) ROEの分解

ROEをさらに踏み込んで分解します。前述したROE算出の式に「売上高/売上高」と「資産/資産」（つまり両方とも1）を乗算します。すると次のような3つの要素に分解できます。

■ ROEの分解式

$$\begin{aligned}
 \text{ROE} &= \frac{\text{純利益}}{\text{自己資本}} \\
 &\quad \downarrow \\
 &= \frac{\text{純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{資産}} \times \frac{\text{資産}}{\text{自己資本}} \\
 &\quad \text{①売上高当期純利益率} \quad \text{②総資本回転率} \quad \text{③財務レバレッジ}
 \end{aligned}$$

これに $\frac{\text{売上高}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{資産}}{\text{資産}}$ をかけると

①売上高当期純利益率

1つ目の「当期純利益÷売上高」は、「売上高当期純利益率」と呼ばれるものです。企業全体の売上高のうち、最終利益である当期純利益の割合を示しています。収益性と定義され、営業損益、経常損益、税金等の調整を全て加味した企業の稼ぐ力を表しています。

②総資本回転率

2つ目の「売上高÷資産」は、「総資本回転率」です。この指標は、会社の保有する資産が、売上高を上げるためにどれだけ貢献しているかを示すものです。「資産の効率性」を測る指標で、単位は「倍」になります。

③財務レバレッジ

3つ目の「資産÷自己資本」は、財務レバレッジと定義されるものです。「レバレッジ」とは「てこ」を意味します。負債を有効活用して収益を上げるという考え方から、負債が「てこ」の役割を果たすとされています。一言で表すと「負債の活用度」です。

(2) ROEの分析と現場への落とし込み

ROEが注目される大きなきっかけとなった「伊藤レポート」では、ROEを各種指標に分解して、現場にまで落とし込むことによって、現場の高いモチベーションを引き出すことも重要であると提起しています。また、現場力を伴ったROE向上こそ日本の経営スタイルに適合する、それは『日本型ROE経営』ともいえると記載されています。

ROEの分解式にもとづいて、現場の業績管理指標を策定することも可能です。

4

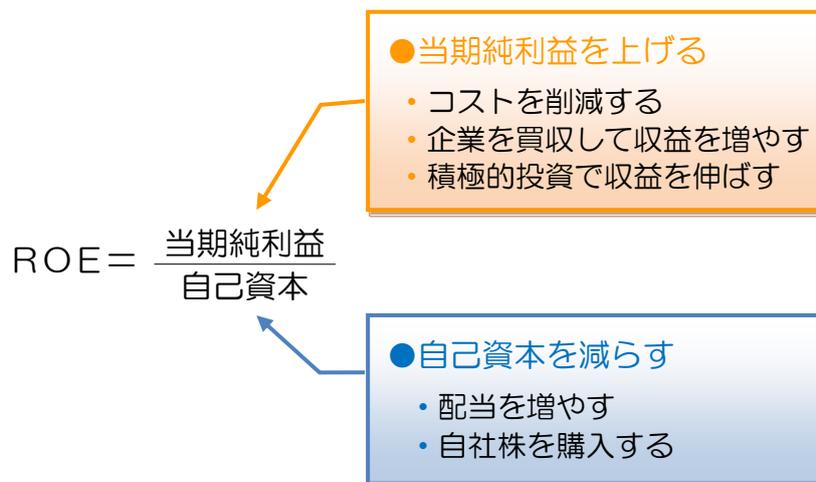
自社のROEを向上させる手法

■ ROEを向上させる手法

今日、上場企業をはじめ多くの企業がROEを高めようとしています。

ROEの計算式は、「当期純利益÷自己資本」です。これを高めるためには、基本的には分子の当期純利益を上げるか、分母の「自己資本」を下げるかという2通りの方法があります。

■ ROEを向上させる手法



(1) コストを削減する

当期純利益を上げるためには、コストを削減することです。発注先に依頼して売上原価を削減する方法もあります。

さらには、人件費の削減も検討が必要です。販売費及び一般管理費のうち、人件費の割合は高いですから、その費用を削減すれば純利益を上げることができます。

しかし、ROEを高めたいという短絡的な発想で人件費を削減すると、非正規雇用の社員ばかりが増えたり、既存社員に負担がかかる場合もあります。

経営の大きな目的の1つは「利害関係者のニーズに応えること」ですから、コストを削減しすぎると、経営の本質を損ねる可能性があります。

(2) 企業を買収して収益を増やす

2つ目は、すでに十分な収益力をもつ企業を買収することです。買収のメリットは、大幅な売上拡大と、コスト削減です。

一部の大手企業を中心とした業界再編、買収の動きは20XX年までに「ROE10%以上」という目標を掲げていますから、これを確実に達成したいという思惑があるとも推測されています。

レポート全文は、当事務所のホームページの「企業経営情報レポート」よりご覧ください。



ジャンル:企業運営 > サブジャンル:5S活動

5S活動とは何か

5S活動とはどのような活動のことをいうのでしょうか？
具体的に教えてください。

①5S活動とは

5S活動とは、職場環境改善で用いられるスローガンです。各職場において徹底されるべき事項で、「整理・整頓・清掃・清潔・しつけ」の5項目を指します。

①整理	必要な物と不要な物を区別し、不要な物を処分すること。職場には必要な物以外は、一切置かない
②整頓	必要な物が誰にでも、すぐに取り出せる状態にしておくこと。探すムダを省く
③清掃	ゴミなし、ヨゴレなしの状態にすること。職場も設備もピカピカに磨き上げる
④整頓	整理・整頓・清掃を徹底すること。この3つを実行することにより、清潔な職場環境を保つことができる
⑤しつけ	決められたことを、決められたとおり正しく実行できるように習慣づけること。作業は決めた基準どおりに実行する

②5S活動はすべての企業に不可欠な改善活動

一般的に5Sは製造現場をイメージしますが、すべての業種に効果を発揮します。5Sを徹底することで、直接的または間接的にどのような効果をもたらすのか、「5Sの効果」は次の通りです。

■5Sがもたらす効果

①仕事の効率UP

場当たりの置いた要らないモノが、社員を動きにくくし、仕事の効率を悪くしたり、ひいては売上低下を招いてしまいます。

②在庫回転率のUP

要るモノ、要らないモノをハッキリと分け、過剰在庫と過剰な置き場を排除することで、今まで見えなかった問題を表面化させます。

③サービスの質のUP

社員が会社にあるものを一目で見つけられ、使えて、戻せるようにしなければ、お客様へのサービスも行き届きません。

④宣伝効果のUP

「あの会社はいつもキレイだ」お客様の評判は人から人へ自然と輪になり、広がっていきます。

⑤社員のモチベーションUP

職場をキレイにすると、社員一人ひとりに「キレイな職場を維持しよう」という気持ちが芽生えます。会社のキレイさは、社員一人ひとりの心のキレイさになります



ジャンル:企業運営 > サブジャンル:5S活動

5S活動のスケジュール例

5S活動はどのように進めたらよいでしょうか。具体例を挙げて教えてください。

①5S活動のスケジュール例

一般的に5S活動は、整理・整頓・清掃を半年サイクルで繰り返します。下記は、5S活動を全社的に浸透させるための5S活動のスケジュール例です。

区分	実施項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月
整理	①整理の進め方の説明	→					
	②整理の計画（場所、担当者、実施日、赤札作戦、判定日、集積日、処分日）	→					
	③不要品の摘出・赤札作戦		→				
	④不要品の判定		→				
	⑤不要品の集積・処分			→			
整頓	⑥整頓の進め方の説明		→				
	⑦実施計画表（整頓）作成			→			
	⑧整頓の実施			→			
	⑨運用のルール作成・実施				→		
清掃	⑩清掃の進め方の説明				→		
	⑪清掃用具の見直し・整備				→		
	⑫一斉大掃除の計画と実施					→	
	⑬日常清掃ルールの作成・実施						→
しつけ	⑭自主点検・清掃	○	○	○	○	○	○
	⑮相互点検・清掃	○	○	○	○	○	○
	⑯幹部点検		○		○		○
	⑰委員長点検						○

②5S活動は、整理をまず成功させることから始める

5S活動はすべての企業に必要な改善活動ですが、5S活動を成功させている企業は意外と少ないものです。その原因には次の3点が挙げられます。目に見えないものを含めて「捨てる」、「片付ける」ことをしっかり理解し、実行できれば、5Sの最初の関門を突破したといってよいでしょう。

■5S活動失敗の原因

- ①成功のパターンを描くことなく終わってしまう
- ②永続的に継続すべき活動であるのに、中途半端な状態でやめてしまう
- ③最初の入り口（整理）段階で、つまづいてやめてしまう