

きょうお話したい事は

事業・プロジェクトを数値化して組織運営と強化です。

時間も短いの全部を語らく事は出来ませんが
よろしく願いいたします。

皆さん良くデータ・数値化、KPIと言う表現を聴くと思われませんが、これはいったい何を意味しているのか。データを集めて、そのデータに基づき目標を作る：売り上げ目標、利益目標等を良く見かけます。

これには問題があります。

それはデータの数値に価値を求めてデータの価値を造らないからです。

データから目標を作るのではなく、まず最初は何を達せたいのかを決めて下さい。

L A S T M I L E の価格が下がらない。時間内に配送を終わらせられない。

しかし日本は配送品質は世界でトップ。だから問題無い。

K P I は配送成功率、誤配率、予定配送数量の三つでした。

すべての数値が V E R Y G O O D でした。

最初のミーティングでの目的はコスト下げる事でした。とは言っても自社配送では無いので価格交渉になります。コスト提示を求めましたが中々応じてくれず、LAST MILEの工程がブラックボックス化してました。一台のトラック、一人のドライバーが配達出来る数の計算を何度しても中々合意が得られない状況でした。

それは何故か？

業務の工程解析がお互いに出来ていなかったからです。

そして魔物が潜んでいました。

再配達が12%でした。

このコストとドライバー負担を相手も数値化出来て無かったですし、我々の中でも見えていませんでした。

私自身？？？マークでした。

何故なら欧米は置き配が通常だからなのです。

これに気が付くには徹底した時間解析をし直して、データとKPIに疑問を持つ事が重要でした。

1. データの目的の明確化
2. データの解析（目的を表しているか）
3. KPIを設定
4. インプットとアウトプットのKPIに理論があるのか。

RDBの検証

5. これらの組み立てと目的を経営・運営チームで共有する
6. 再度目的を明確にする。交渉だけでコストを下げるのではなく作業負担を減らして効率を上げる。
7. データは日々の数値を見えるかする。