

生産性とは・・・社員の労働力がどれだけの付加価値を創出しているかを図るためのものさし

生産性の公式
①労働生産性：付加価値（売上総利益）÷人員 ②売上高生産性：売上高÷人員 ③労働分配率：（人件費÷売上総利益）×100（%） ④単位賃金当たり生産性：付加価値÷人件費

人ひとりあたりの付加価値を指標としても、サービス業の場合、お客様は店の都合では来てくれない。そこで、ピーク時間に合わせた人員の配置が必要に！！

仕事の内容を時間帯別に変えていく（「人」ではなく「時間」ベースで管理）

- （3つのポイント）
- i. 売上高と対峙させる
 - ii. 労働を時間（時）×人数（人）に細分化する。
 - iii. 人時売上高＝売上高÷従業員総労働時間

人時生産性とは

	従来型労務管理	目指すべき労務管理
考え方	従業員→作業（担当部署）に固定 シフト→季節波動、曜日波動は意識するが、 売上波動は意識しない	従業員→作業（担当部署）を変動 季節波動により変動 シフト→売上波動まで意識する
業務 バランス	特定の従業員の時間外が多い 急な要員要請で外注費が増える 一方で、待機時間が発生	特定の従業員に業務が偏らない 売上予測により業務量が予測できる 故に、待機時間が少ない
労務費 管理	結果でしか把握できない 労働条件のアンバランス	売上との対比が毎日可能 労働条件も向上
結果	労務コスト、外注コスト増 改善できない労働条件 →人材の流出	労務、外注コストのコントロール可能 労働条件の改善が可能 →人材の流入

人時生産性の導入

人時生産性の公式
<p>人時売上高 = 売上高 ÷ 従業員総労働時間</p> <p>人時生産性 = 売上総利益 ÷ 従業員総労働時間</p> <p>※お客様への売上とサービスのバランスを考える際、以下の数式を考慮する。</p> <p>人時売上高 = 人時接客性 (利用者数 ÷ 従業員総労働時間) × 客単価</p>

導入の事例

(1) 人時生産性の目標 (指標) 決定

実績から算定する	目標人件費率から算定する
月間売上高：2,000万円 月間総労働時間：3,340時間 ↓ 人時売上高：約6000円	現在の平均時給：1,500円 目標人件費率：25% ↓ 人時売上高：6000円

※平均時給：法定福利費、賞与等も含みます

※管理部門、営業 (渉外) 部門は除くほうがよい

(2) 日別売上予測の調査・確認

予測に必要な管理内容		管理ツール
当該月の想定客数	先行受注	先行予約状況表 (最低3ヶ月先)
	当月受注	季節・曜日波動特性 (前年の実績)
	営業加重要素	仕掛けている営業の進捗状況
該当月の客単価	今年度傾向	年々との比較 (単価の傾向)
	季節・曜日波動	季節・曜日波動特性 (前年の実績)

(3) 毎日の「許容総労働時間」の決定

<例> ×月×日 (△曜日) の想定売上高 240万円

許容総労働時間 240万円 ÷ 6,000円 = 400時間

→現場スタッフの総労働時間を400時間以内に収めるシフトを作成

(4) 運用の見直し、是正

実際の運用を元に、計画とのずれを把握し、内容の見直し是正を行う