

①总务课的措施

在这里将会介绍小川在其书中讲述过的部门经营的具体事例。

庶务科，虽然这里充斥着来自各个部门的各种杂事，但这里同样是部门经营的巢穴。文书科有3名打字员，他们承接打字和印刷的工作，但是却传来费用太高的不满。

根据3个人的工资以及其的折旧费用、房租和纸张费用等等进行成本计算而决定的单价，是比普通的印刷店的价格高30%。这3个人看过庶务科的部门决算书之后，提议说，今后可以在别栋楼的事务用品书库办公，同时也进行该书库的管理。从那个月开始，将书库的管理收入也合起来计算，即使印刷单价比起普通的印刷店还低，也实现了黑字。

庶务科里还有司机组，3名司机和3辆卡车、2辆汽车。司机是从运输公司过来的派遣员工。由于经常被身为上司的年轻员工指出要节约一些，因此产生反感，也可能是出于这方面原因，他们提议要希望可以进行自主经营。

最开始的时候，他们看到实际的费用之后惊讶于开销竟然如此之大。由于出现零件紧急不足，需要频繁地清晨或者晚上往返于承包工厂，这些加班补贴就是费用高的原因。虽然收入增多了，但白天经常会犯困，所以大家不喜欢干这种清晨和晚上的工作。

他们想到，用增加载货取代紧急运输，如果在道路畅通的白天运输的话，也可能降低将近30%的成本。司机们将这一提案附上现状的数据提交了上去，让厂长进行了一番反思。

此外，他们还提出，应该将车辆的置换规定从10万公里里程设定为7万公里，这样的折旧换新价格更为有利。并且表示希望能够将折价的估定工作交给他们负责。他们还找到了一家比公司指定加油站价格便宜3%的加油站。

不仅如此，他们研究了高运输效率的承包工厂巡回路线，甚至连商议决定零件回收时间的相关事宜也完成了。这样一来，已成为固定需要的卡车支援也变得不再需要。

就这样，在司机组的不懈努力和冥思苦想之下，1年后，整个团队的成本降低了20%。正所谓行行出状元，要能够使这一行的智慧得到发挥，这就是部门经营。



1972 年 奈良工厂