

# 在庫管理セミナー 概要資料

# 適正在庫と 誰にでもできる仕組み作り



瀬戸内SCM株式会社

# 資料の内容

1. どんなお悩みにお勧めなのか？
2. どんな受講者が多いか？
3. 在庫管理セミナーの特徴
4. 内容・学べること
5. 受講者の感想
6. 講師紹介
7. 受講方法・受講料
8. 会社概要

# こんなお悩みに特にお勧めです

在庫管理セミナーは、これまで450名以上が受講しました。各社様、お悩みは様々ですが根本は似たような課題を抱えています。ノウハウの習得、課題解決はもちろんのこと、従業員への在庫管理の基本を学ぶ場、学びなおしの場としてもご活用いただけます。

## ■ 適正在庫の決め方・計算方法が分からず

在庫を減らせ！と言われているが一体どれだけ減らすべきなのか？商品の適正在庫の決め方は？難しい数式を使わずに適正在庫を決める方法を解説します。

## ■ 欠品や過剰在庫が減らない

場当たり的な対応では、欠品や過剰在庫を減らすことは不可能です。  
発注業務の効率化、過剰在庫の早期発見といった適正在庫のための3つのポイントが学べます。

## ■ 担当者の感覚任せで属人化している

属人的な担当者の経験や勘、感覚に頼る業務は在庫管理とは言えません。誰にでもできる業務であるべきです。  
ベテランが握っていた業務をパートが担えるようになった事例をもとに、具体的な業務改善の進め方、標準化のポイントが学べます。

## ■ 自社の在庫管理のやり方、本当に正しいのか？基本を学びたい

独学、経験だけでやってきた在庫管理が本当に正しいのか、分からない。  
教科書的な理論だけではない、実務に即した正しい在庫管理の基本（考え方、ノウハウ）が学べます。

## ■ 課題が多くて何から手を付けて良いか分からない

在庫管理アドバイザーのオリジナルの診断シートで、  
あなたの会社の最優先課題と、今スグ取り組むべきことが分かります。

# 受講者の特徴

『適正在庫と誰でにでもできるしくみ作り』の受講者様の主な属性をご紹介します。

## ■会社の規模

数名の中小企業から従業員数が1000名を超える一度は名前を聞いたことのあるような上場企業まで受講しています。セミナーの内容は、難しい数式や、システムや設備にお金をかけないとできないようなノウハウではなく、どんな規模の会社にも役立つ内容です。

## ■会社の業種

主に、製造・卸・小売（EC含む）が全体の70%を占めます。しかし、物品の管理方法として電気工事、自動車整備、土木・建設業などの業種の会社も受講されています。セミナーの内容は、特定の業種・業界に偏った内容ではありません。

あらゆる業種のコンサルティングや相談を実施してきた在庫管理アドバイザーなので、どんな業種にも使える在庫管理の原理・ノウハウが学べます。

## ■受講者の役職、担当業務

個人や従業員数20名くらいまでの中小企業の場合は、代表者様や役員様がご参加されるケースが多いです。従業員の方のご担当業務としては、現場、管理業務（生産管理、発注、受注）さらには、営業や情報システム担当、経理担当者様などと様々です。

※セミナーでは専門用語は使わないため、在庫管理の実務に詳しくない方が受講しても理解できる内容です。

# 5つの特徴

在庫管理110番が開催する在庫管理セミナーの特徴をご紹介します。

## ■少人数制

在庫管理110番では、受講者様を最大3名様に絞り、少人数で開催します。講師と受講者の距離が近いため、質問もしやすくなります。さらに、「成熟度診断」と「問題チェックシート」で、御社の最大の課題、まず何に取り組むべきかをその場でお伝えしています。

## ■理論だけでなく、実務に即した内容

在庫管理アドバイザーは、実務経験と支援経験を持っています。  
キレイごとが多い理論では語れない実務の実態を理解していますので、明日から実務で活かせる内容をお伝えします。

## ■個別相談ができる

在庫管理アドバイザーに直接個別相談ができます。  
自社が今悩んでいる課題や取り組みたい事についてアドバイスします。（在庫管理セミナーの内容に関係が無くても構いません）

## ■アフターフォローがある

セミナーを受講して分かったつもりになっていても実践してみると疑問や改善の壁になるようなものが必ず出てきます。  
45日間アフターフォローとして質問し放題です。取り組んでみて困ったことや、セミナーの内容について自由に質問できます。

## ■受講しやすい（定期開催、オンラインでも受講可能）

在庫管理セミナーは毎月5～6回開催しています。  
また、対面（東京、大阪、名古屋）に加えて、オンラインでも受講できます。  
※対面、オンラインの内容は全く同じです

# セミナーの内容・学べること

本在庫管理セミナーでは、適正在庫の決め方と維持・改善、そして業務を誰にでもできるようにするための標準化のノウハウとポイントをお伝えしています。ノウハウだけではなく、その考え方と原理原則を伝えますので、基本だけで応用も可能です。

## ■自社の在庫管理レベルと最優先で解決すべき課題を知る

在庫管理110番の2つのオリジナル診断「在庫管理成熟度」・「問題チェックシート」を使って、その場で、診断結果に基づいて在庫管理アドバイザーがあなたの会社の最大の問題点と最優先で取り組むべきことをアドバイスします。

## ■適正在庫の計算方法と維持・改善のポイント

在庫が会社に経営・財務どんな影響を与えるのかを解説します。経営者は自己ごととして、そして従業員は在庫管理の重要性が分かります。在庫管理110番が考える経営にも現場にも活かせる在庫管理の最重要指標を解説します。

## ■適切な発注方法の選び方と安全在庫の設定方法

在庫管理ができている会社は例外なく「発注方法」を複数使い分け最適化されています。  
適切な発注方法を選択すれば、適正在庫だけではなく、発注業務の効率化や自動化も可能です。  
「安全在庫」の現実的な決め方、改善・維持の方法も解説します。

## ■誰にでもできる仕組み作り

在庫金額を1000万円削減した成功事例をもとに、具体的な業務改善の進め方、標準化のポイントを解説します。  
設備やシステムを導入せずに行った改善なので、御社でもすぐに実行可能です。

## ■改善の進め方

日頃から在庫管理アドバイザーが進めている改善の進め方をご紹介します。  
解説する方法で進めれば、着実に手戻りすることなく改善を進めることができます。

# セミナー受講者の感想①

在庫管理セミナーは**2016年に開講しこれまで450名以上が受講しました。**

受講者からいただいた感想を一部ではありますが、ご紹介します。

セミナーでは『やるべきこと』だけではなく、気づいていなかった『自社の本当の課題』に気づけることも喜んでいただいている理由です。

- ・ 本やネットで色々な「適正在庫」を見たけど、一番腑に落ちた。
- ・ 理解しやすく、学問的な内容ではなく実践的。
- ・ 自分にとって、在庫の見方を変えるきっかけになった。
- ・ 今まで分からなかった指標の取り方が分かった。
- ・ 大変参考になりました。またプロセスも明確になって、実行までのハードルが自分的に下がりました。
- ・ システム導入優先での雰囲気が社内にありました。過去に導入しても結局うまく活用できず、うやむやになってしまったことがあるので、まずは整備をしなければと思いました。
- ・ 需要予測と適正在庫の違いを理解できた。
- ・ 適正在庫の考え方や優先順位の付け方が整理できました。
- ・ 在庫回転率が適正在庫のカギを握る、その理由と使い方が分かった。

[他の受講者の感想を見る](#)

# セミナー受講者の感想②

- ・弊社でできていること、できていないことが明確になった。
- ・こんなに簡単に適正在庫が決められるとは思わなかった。
- ・在庫の持ち方も色々工夫できることが知れた。
- ・回転率の考え方、会社全体のリードタイム、見える化等、今まで見落としていたことに気づくことができました。
- ・主観的ではなく、客観的に考える・伝えるために数値化やグラフ化をもっと取り入れていこうと思った。
- ・100社以上の外注委託業者と取引していますが、担当者の中では決められたリードタイムが遵守されていると言い難い状況ではありますので、改善の切り口にできると感じました。
- ・発注のバリエーションが特に参考になり、組み合わせて実施できないか検討していこうと考えた。
- ・効率的なのに効果的。
- ・ABC分析についても少し勘違いしている部分があった。
- ・在庫の及ぼす影響を図式化している点が学びになった。
- ・改善の切り口として「時間」を最重視すること。
- ・分析方法はそんなに複雑でもできることが知れた。

[その他の受講者の感想を見る](#)

# セミナー受講者の感想③

- ・ 難しい管理をするのではなく、過去実績データからエクセルを用いて分析、改善できることは大変大きな成果でした。
- ・ これまで在庫管理について、教育を受けたことがなく、業務の中での経験と知識から重要性をぼんやりと認識してい程度だったが、講義を受けて「資産を把握して正しい利益を把握すること」につながると、はっきりと理解できた。業務にもやりがいをもって取り組める。モチベーションが醸成されたと感じる。
- ・ 目標数値を経営面から出して考えるという発想が無かったため、勉強になった。
- ・ 実際の事例を用いてお話いただけたので、イメージが湧きやすかったです。
- ・ 適正在庫に平均的なことを学べた。
- ・ かちっとした数字が指標になれば良いと考えていましたが、指標に幅を持たせ、ある程度意思入れできる状態にしておくという考えが大変参考になりました。
- ・ 在庫回転率は調査していなかったので、今後傾向を見ていくのにとても参考になりました。
- ・ よく平均値を参考に検討していましたが、使用できる条件があることが知れたので今後意識します。
- ・ ただ部品の発注をするのではなく、リードタイムや加工時間といったデータも管理上必要なだと学びました。
- ・ 在庫回転率を使用して、在庫削減のターゲットを絞ったり、目標を立てることについて、新たに学習した

[その他の受講者の感想を見る](#)

# セミナー受講者の感想④

- ・ 安全在庫は需要のバラつきだけではない。
- ・ 大変参考になりました。見方が広がったので1つ1つ試してみたいと思います。
- ・ 特に経営層が求める在庫と、現場が認識する在庫に関しての認識に差異があることに関しては今までにない視点だったので、非常に為になった。
- ・ 共感することが多々あり、今の直感は間違っていないが、攻めの在庫管理も必要と学べました。
- ・ なぜ在庫を持つのか？シンプルで腑に落ちた。
- ・ 講義のはじめで「在庫管理はなぜ重要か？」というところから、需要予測まで深く学ぶことができた。
- ・ 在庫管理をするうえでの理由を再認識でき、どのように進めれば良いか指標とすることができた。
- ・ 演習問題や実例を挙げての説明、各スライドがとても分かりやすかったです。
- ・ 内容がシンプルで有用なものになりました。
- ・ 現状、手を付けていない部分に対し、まずは学んだ手法を活用していきたいです。
- ・ ネットや本で色々見てきたが、こんなにシンプルだと思わなかった。
- ・ 現状できていることと、出来ていないことが整理できて、良かったです。

[その他の受講者の感想を見る](#)

# セミナー受講者の感想⑤

- ・ 全てだったように思います。知識が全く無かったので、受講して本当に良かったと思います。
- ・ データをグラフ化、ヒストグラム化して、適正在庫数、金額を上司に報告したい。
- ・ これまで、「適正在庫＝需要予測」しかないとと思っていたが、そうでないことが分かったので、需要予測にこだわるのをやめる
- ・ 適正在庫の考え方は、需要予測ではないので充てるよりもある枠に収めていくこと、経営的観点との共通言語は在庫回転率だと学べた。
- ・ 在庫状態の良し悪しが簡単な計算式によって出せることが分かった。
- ・ 仕組み化をどうするかだけ考えていて、まず現状把握していなかったことが気づきました。
- ・ 実績データをまだまだ活用できると感じた。
- ・ 在庫回転率の式は知っていたけど、理解していなかったので学びになりました。分かりやすかったです。
- ・ 在庫削減するにあたって、財務サイドでは目標を在庫金額で提示しているが、現場では金額ではイメージがつかみにくく、何をどのようにして減らせば良いか、イメージできていないことが原因と理解しました。

[他の受講者の感想を見る](#)

# 講師紹介

在庫管理の実務経験を持ち、これまで500社以上の相談やコンサルティングやを実施。実務と支援の経験を活かし、理論だけではない実務に即したノウハウや改善策の提案、支援が強み。中小企業大学校や大阪府工業協会など外部団体での講演・研修や執筆活動も積極的に行ってています。



講師：岡本茂靖  
瀬戸内scm株式会社代表  
在庫管理アドバイザー  
日本物流学会 理事

## 研修



団体研修（大阪府工業協会にて）



企業内体験研修（ビールゲーム）

## 著書・寄稿



経費15%削減在庫管理術  
〔基礎知識編〕  
1位：中小企業経営部門  
1位：経営工学一般部門



しんきん経営  
(ダイヤモンド社)



工場管理  
(日刊工業新聞社)



月刊近代中小企業

## ■■主な実績■■

- 講師「在庫管理表の作り方・使い方」【大阪府工業協会】
- 講師「在庫管理実践講座」【中小企業大学校三条校】
- 講師「ビジネスゲームで学ぶ！適正な在庫管理のひけつ」【中小企業大学校三条校】
- 著書「経費15%削減在庫管理術【基礎知識編】」※Amazonで1位を獲得（中小企業経営、経営工学一般）
- 発表「物流における在庫管理の成功事例研究」【日本物流学会】
- 講師「経営判断が早くなる在庫分析はこれだ！」【名古屋市商工会議所（株式会社イル共同セミナー）】
- 寄稿「在庫最適化のためのIoT活用」【日刊工業新聞社】

他多数

# 受講者の特典

受講者には、講師オリジナルの4つの特典をご用意しています。  
学んで終わり！ではなく、会社の課題改善に少しでも役立つように心がけています。

在庫管理成熟度診断	
現在の在庫は販売サクシードな... (レベル1~4) やりがいがあるレベル	
当ではまだ「少しでも」と思う項目に「○」を付けてください	
成熟度 レベル	N 悲てはま る
0	準備段階、または不負在庫がある
1	在庫を抱えることが多い、または横下げ(過分)販売が多い。
2	売上に対する在庫量(在庫金額)が半分未満でできている。 または、売上は増えているのに在庫金額は増えている。
3	一部または全般的に在庫を抱えているが、在庫を抱えていて困らないとわかる。 また、在庫を抱えているが、在庫を抱ききることがある。
4	在庫は抱えているが、在庫を抱ききることがある。 また、在庫を抱ききることがない。
5	在庫を抱くのが苦手で、抱くのが苦難でスムーズに取り出せ。
6	在庫を抱くのが苦手で、抱くのが苦難でスムーズに取り出せ。
7	残しているものの明確な基準で抱れてて見えないことがある。
8	在庫の入庫・出庫は、指示やピッキングリストに基づかず複雑化になっている。
9	在庫数や在庫量を決めるルールや基準がなく、担当者や現場の経験と勘で決められており、個人判断に任せている。
10	在庫管理システム(エクセルの機能や両替ツイード)に入力できていない。またはほとんどしまじめに入力しており、システムで在庫管理が分からなくなっている。
11	担当者が各自ニケラヌ等で在庫や在庫数を管理をしている場合がある。
12	品物の品番(商品コード)がない、または、名前のみで管理をしている。
13	在庫の種類と数をデータで正確に記録できていない、または不知。現地で確認している。または記録しないこと。
14	月に1回以上、細節や在庫数が合っていないふうで抱えたり、確認したりしている。
15	在庫のデータと現物の数量が合わない。(販売実績率(販売数と実際に販売された数の割合)が100%またはそれより高い場合は確認したことが無い。
16	在庫ヘビーストック(これまで抱えていた)で、貯蔵やクライアントに自信を持てて見られない。



## オリジナル診断

コンサルティングにも使用しています

自社の在庫管理の運用レベルと課題が分ります

## 講師の著書

在庫管理の基本知識が学べます

分かりやすくして実務的だと評判です

## 個別相談

自社の課題を直接講師に相談できます

セミナー以外のことでもアドバイスをもらえます

## 事後サポート

受講後、45日間質問し放題です

分からなかったこと、実践して躊躇した点など無制限で相談できます

# 受講方法と受講料

在庫管理セミナー「適正在庫と誰にでもできる仕組み作り」は、対面・オンラインで受講できます。  
個別開催（自社や団体研修として）は応相談です。

受講方法	開催場所	受講料		お支払い方法
		1名様	2名様以降	
対面	東京	45,000	36,000	<ul style="list-style-type: none"><li>銀行振込</li><li>クレジット決済</li></ul> <p>請求書、領収証の発行可能です。</p>
	名古屋			
	大阪			
	個別開催	応相談		
オンライン		34,000	27,200	

※金額は税抜きです。

※同一企業、同時受講の場合は2名様以降の受講料は20%引きです。

例) オンラインで3名で受講する場合 :  $34,000 + 27,200 \times 2 = 88,400$

# 会社概要

## ◆ 経営理念

### 「より良い」の実現のために常に考え実践し続ける

「もっと良くなるはず！」と考えることをやめず、実践し続ければ、必ずその想いは実現し、働く仲間もお客様もそして社会も必ず幸せにできると信じています。  
人の力を活かし、引き出し、組織が仕組みを「使いこなし、維持、改革」ができるようにする



## ◆ 会社概要

会社名	瀬戸内scm株式会社
資本金	100万円
代表取締役	岡本 茂靖（在庫管理アドバイザー、日本物流学会理事）
設立	2019年9月4日(創業 2015年12月1日)
本店	〒171-0014 東京都豊島区池袋 2丁目36-1
相生事務所	〒678-0041 兵庫県相生市相生
問合せ先	<a href="mailto:ask@shikumika.com">ask@shikumika.com</a> (サポート窓口)

セミナーの開講日時の確認・お申込み