

MOST 合同会社の HP を訪問する読者に、

事前に

筆者の経験、実績に基づく、画期的な価値ある信念を伝えます。

一読後、HP を訪問下さい

あなたも、

難題を 100% 解決出来る！

M O S T 合同会社

山 口 和 也

MOST HP <http://www7b.biglobe.ne.jp/~most/>

メールアドレス [ygky.yamaguchi@kph.biglobe.ne.jp](mailto:ygky.yamaguchi@kph.biglobe.ne.jp)

読む上での注意点      赤文字      従来の考え方

青文字      科学的手法を活用した      新しい考え方

## 1、筆者が辿り着いた信念「難題でも100%解決出来る」

人は物事を考える時、これまでの人生で蓄えた経験に基づいて考えるのが普通である。

例えば、「画期的新製品を開発する」事が必要となった場合、出来るかどうか問われると

“やってみなければわかりません。出来る様に検討します”

“色々諸課題が出てきて、解決の為の取り組みをしています”

位の希望的思いを言うのが大方です。こんな答えでも殆どの企業や研究所で通用します。

筆者自身も某大企業で技術部長をしていた時までは上記と同じ類の回答や報告をしても、“仕事の出来る人との評価”を貰っていましたが、**新製品の開発は、多数の課題に振り回され、品質、コスト、納期等ズタズタの状態**で、いつも悪戦苦闘の連続でした。

しかしながら、現在の筆者は、違います。科学的手法の活用に熟練しているので、迷うことなく“必ず出来ます”と答えます。

科学的手法とは何かは後で説明しますが、科学的手法と称する世界の賢者の力を存分に活用するのです。これで、千人あるいは万人の力を借りたも同然です。

一方、殆どの方々が、希望的思いしか答えられないのは、  
 回答の奥底に、**今迄蓄えてきた仕事の仕方（解析力、組織力、技術力）で、  
 出来るかどうか不明であり、問題の解決に苦労している**という事実を、  
 殆ど意識していないと言う事です。

筆者と、読者の答えの大きな違いは、

**\*世界の賢者の力を借りる**

⇒**科学的手法の力（他人の力）を借りる**

**\*今迄蓄えてきた自力だけで戦う**

の差であり、大きな成果の違いを生み出すのは当然です。

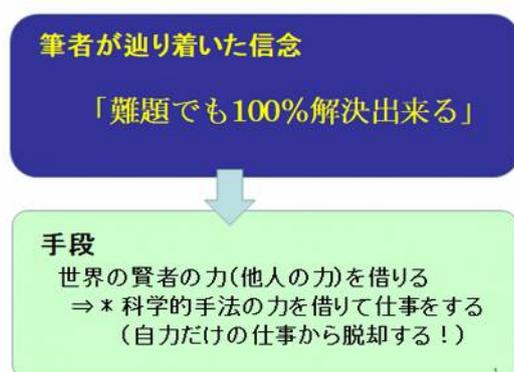


図1 筆者が辿り着いた信念

他人の力（科学的手法）を借りる事に躊躇しない筆者は、**クライアント  
 企業からテーマの提示を受ける前に何の不安も無く“必ず出来ます”**と  
 答えます。そして、**100%課題解決に導いています。**

この**画期的な価値ある信念に辿り着いた概要を、** **筆者の経験、実績  
 に基づいて、伝えます。**

先ず、企業活動や研究所等での仕事について考えてみましょう

## 2、仕事には 大きく 3つのフェーズがある

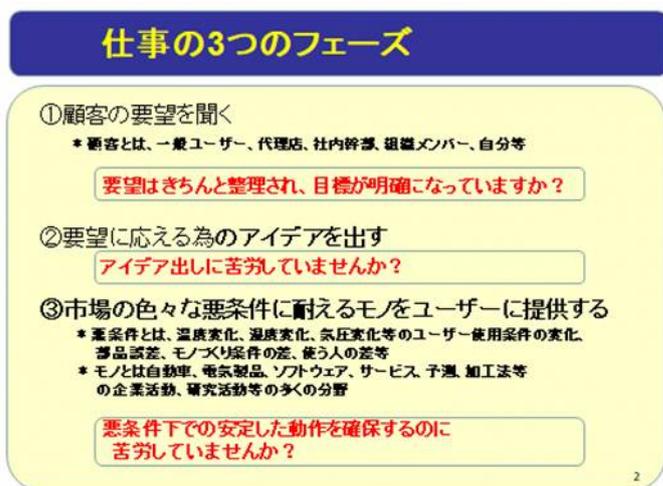


図 2 : 仕事の 3つのフェーズ

### ①顧客の要望を聞く

### ②要望に応える為のアイデアを出す

### ③市場の色々な悪条件に耐えるモノを提供する

事だと考える

\* ①の顧客には 一般ユーザー、代理店、社内幹部、

組織メンバーや自分自身等が含まれると考える

\* ③の悪条件とは悪さを引き起こす条件であり、温度変化、湿度変化、

気圧変化等のユーザー使用条件の変化、部品誤差、モノづくり条件の差、使う人の差等を意味する

\* ③のモノとは自動車、電気製品、ソフトウェア、サービス、予測、加

工法等の企業活動、研究活動等の多くの分野が含まれる。

この考え方には同意頂けると考える

### 3、企業や研究所は技術力不足か？

筆者は仕事をすると、仕事の上記3つのフェーズで、  
難しい課題を解決し、大きな成果を出す事であると考え  
要するに、大きな成果を出すには  
難題を機能、品質、コスト、納期等でクリアする事が必須事項である。  
この事は同意して貰えると思う

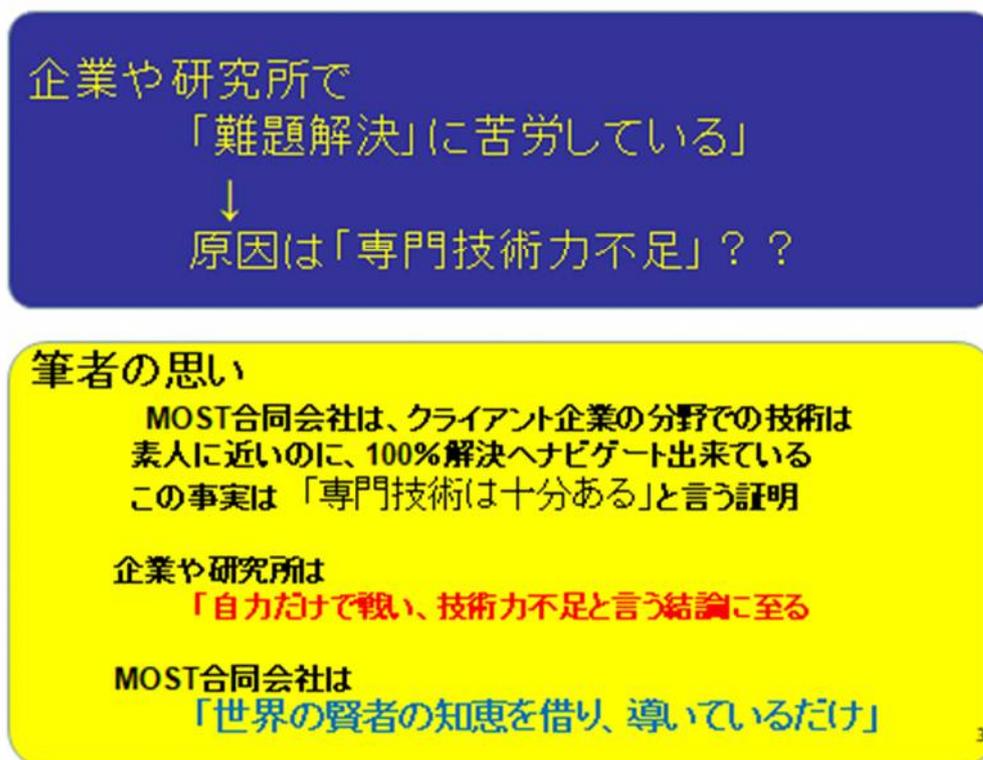


図 3、企業や研究所は技術力不足か？

そこで、読者にお尋ねします。

## 1) 難題をいつもクリア出来ていますか？

間違いなく回答は

**\* やって見なければ分からない。**

**\* 殆どの場合、悪戦苦闘している。**

であろうと推察する

## 2) 上手く行かない理由を聞くと、

大概の企業や研究所の幹部から

**\* 技術力不足**

と言う言葉が返ってくる。

筆者はこの回答に全く同意できない

その、根拠は 弊社がコンサルティングした企業では

コンサルティングを受けるまで、解決できなかった難題を

クライアント企業の分野では、全くの素人の弊社のメンバーが

コンサルティングすれば、解決へ100%ナビゲート出来ていると言う事実

は、企業や研究所が「技術力不足でない」事を実証するものだと考える。

弊社は科学的手法と称する世界の賢者の力を借りてコンサルしているだけ

けなのです。

## 4、世界の賢者の力を借りるとはどういう事か！

仕事の 3 つのフェーズをサポートする世界で最も優れたツールは QFD、TRIZ、品質工学である。

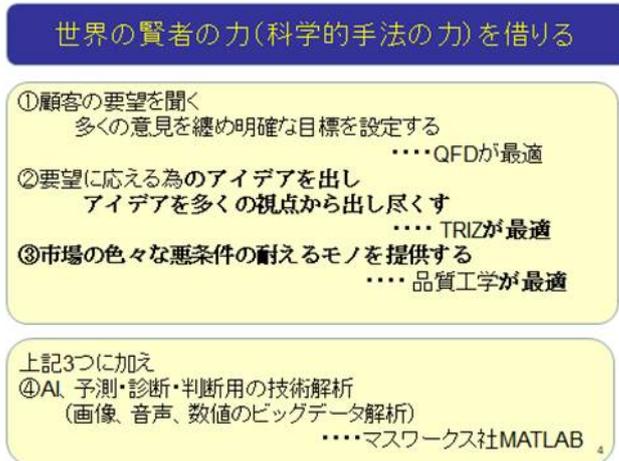


図 4 科学的手法とは！

概要は下記である。

- 1) QFD は多くの人の意見を纏め、目標や課題を明確にする事に優れているツール

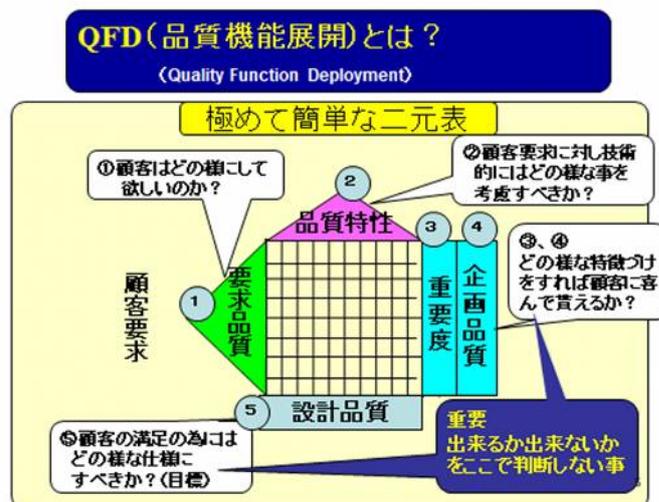


図 5 : QFD とは！

2) TRIZ は US 特許を参考にして出来ており、世界の知恵者の頭を  
無償で借り、アイデアを創造できる優れたものツール

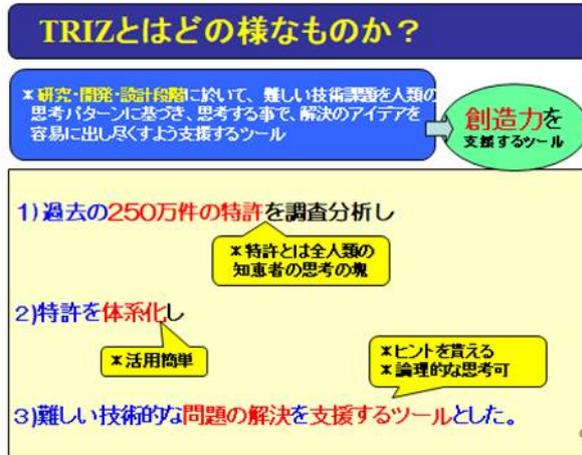


図 6 : TRIZ とは !

3) 品質工学は、品質、コスト、納期を同時に解決出来る

世界唯一の代わるものがない優れたものツール

「品質を良くしたら直材コストが下がる」と言う

世間一般と真逆な驚愕の結論を導きます。

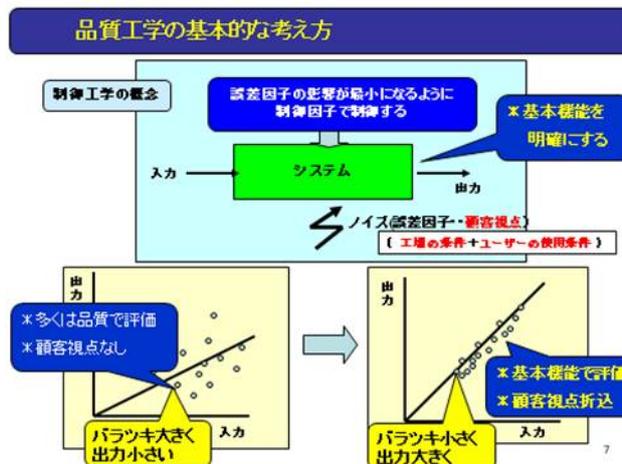


図 7 : 品質工学とは !

ここで、仕事の3つのフェーズと QFD、TRIZ、品質工学を  
リンクさせると

- ① 顧客の要望を纏め目標を明確にする・・・QFD
- ② 要望に応える為のアイデアを出す・・・TRIZ
- ③ 市場の悪条件に耐えるモノにする・・・品質工学

という事になる。

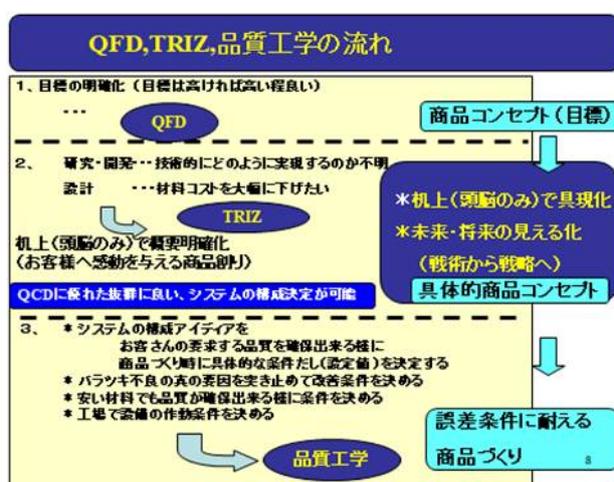


図 8 : QFD,TRIZ,品質工学の流れ

筆者は、この3つのツールに、

- ④ 技術解析 (画像、音声、数値のビッグデータの分析) の為に  
..... マスワークス社の MATLAB

を加え、上記4つのツールを科学的手法と称し、

この4つのツールの力 (世界の賢者の力) を拝借し

難題をや AI 等の課題を解決へ 100%ナビゲートする事で、

クライアント企業の満足を勝ち得ている。

## 5、科学的手法導入成功までの経緯

科学的手法導入成功のカギ

①重要な事は、導入の責任者が  
QFD、TRIZ、品質工学は「世界一の手法」と認識する事  
特に、品質工学は代わるものが無い世界唯一の優れものである。

②導入初期は熟達した外部コンサルタントに必ず依頼する事  
自力でやると大きな成果を出せる迄 10年~20年以上 要するので  
自分の熟練度の低さに気付かず「ちょっと良い手法かな！」  
で導入に必ず失敗する

③「トップダウン」で進める事  
今迄と全く違うやり方を導入するには、  
幹部が変わる事(宣言する事)が必須条件

④課題解決事例を全社に発信する事  
\*会社幹部も参加した成果報告会を実施(3ヶ月毎に開催)

⑤社内に優秀な社内コンサルタント(専任者)を育成する事(必ず育ちます)  
「難題解決技術力」という新しい技術分野だから育てる価値あり!

図9：科学的手法導入成功のカギ

筆者は某大企業で勤務していた 1999 年に、開発の悪戦苦闘から  
脱出する為 “開発効率を良くする方法” を探していた。

その折、WEB 上で 筆者の知見と真逆の

「品質を良くすれば直材コストは下がる」

というフレーズを見つけ、これが真実であれば凄い事だと思い

真剣に調べると

“品質工学” と称し、

論理的にも良いと確信 且つ 幾つかの企業では大きな成果が出ている  
様なので、今後このやり方をしようと即刻決意した。

そこで、筆者自身は、品質工学には全く経験がないにも拘らず  
極めて良い手法と確信したので、社長に

“品質工学は会社にとって、必須のツール” である  
と提案し、承認を取り、直ぐに全社への導入を開始した。

当然 社内には、品質工学の熟練者は居ないので、

\*外部からコンサルタントを招き指導を受けたが、

\*1年後には外部のコンサルタントを超える

社内コンサルタントを育成する という目標を立て

強力にトップダウン的に推進、並行し成果報告会を開催、

全社に見えるようにし、実に大きな成果をあげた。

推進法については、トップダウンか ボトムアップかの議論がよくあ  
るが、幹部が変わらなければ、科学的手法を活用すると言う

今迄と、全く違う、マネジメント方法を取り入れ、大きな成果を得る事  
は出来ない。トップダウンは必須と考えている。

結果は、自分が思っていた、100倍位の成果があると感じた次第である。

品質工学があまりにも凄い成果を上げたので、これと並行して

QFD、TRIZ も提案し、全社のあらゆる課題解決（経営課題、技術課題、  
品質課題、モノづくり課題、間接部門課題）に活用する事により、

短期間に他企業に知れわたる程顕著な成果を上げた次第である。

## 6、確実に成果を出す方程式

弊社は難題を100%課題解決（性能、品質、納期、コストも含む）へナビゲートする事を生業とする超零細コンサル企業であるが、クライアント企業（殆どが日本を代表する色々な分野の大企業、中小企業であれば、その分野では日本のトップ企業）から受注する際、一般的なコンサル企業とは、大きく違う受注方法をとります。

① 易しい課題ではなく、クライアント企業が最も難しいと

考える課題を選択する様勧めます。

② 受注の際、どんな問題があるかは、全く気にならない

（クライアント企業は説明したがります。）

そして、受注後は、どんな分野のどんな難題も

100%解決へナビゲートして成果を上げて来た実績がある。

と言う事は

“従来の成果を出す方程式” と

“筆者が考える確実に成果を出す方程式” が

相違していると考え

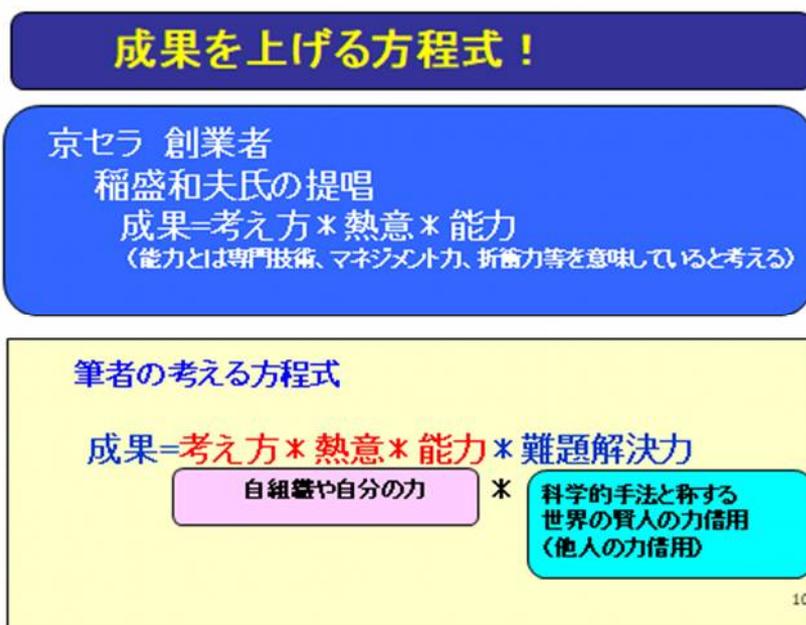


図 10: 成果を上げる方程式

誰でもご存知の名経営者であられる

京セラの稲盛和夫氏は

成果=考え方\*熱意\*能力 の方程式が成り立つと唱えている。

この中の能力には 専門力、マネジメント力、折衝力等が含まれると考える。

筆者は、2000 年以降の経験より、この方程式に一つ加えるべき事があると確信している。

読者が日々仕事をしている周辺には、易しい仕事や難しい仕事が生存在している。そして、其の内の多くは、ある程度の力が有れば出来る仕事の範疇に分類される課題であるのが一般的である。これらの比較的**易しい仕事には上記方程式は適用出来る**ものとする。

しかしながら、これらの仕事を完璧にやり遂げたとしても、日本一、世界一を目指す企業にとって「業績や成果が大きく上がった」と言える事では無い。

日本一、世界一を目指す企業ならば、数少ない難題にこそ将来を築く根幹の技術や、世界や、日本をリードする価値ある技術が存在する。

よって、幹部のやるべき事は、より大きな成果を出す為の、難題解決力を身に付ける為に、QFD, TRIZ、品質工学とMATLABの科学的手法の導入を図り、部下を育成し価値ある難題解決に力を注ぐことである。

そうすると、部下が必ず成果を出してくれる。

よって、確実に成果を上げる筆者の方程式は

**成果 = 考え方 \* 熱意 \* 能力 \* 難題解決力**

考え方 \* 熱意 \* 能力 = 自組織や自分の力

難題解決力 = 世界の賢者の力を借用する力

(科学的手法を活用する力)

(他人の力を活用する力)

である。

読者が賛同し、**組織力を千倍、万倍** にし活躍される事を祈願する。

下記を含む M OST 合同会社の HP をお読み下さい。

① 画期的商品をいとも簡単に開発する方法

<http://www7b.biglobe.ne.jp/~most/kaihatu20130421.pdf>

② 幹部の為の確実に業績を上げる仕事術

<http://www7b.biglobe.ne.jp/~most/kannbugyouseki20150208.pdf>

読んだら早速行動に移すのみです。

以上