

考え方、熱意、能力プラス1

本日は「経営改革への提言」と題して皆様が日頃考えていない角度からのお話をしたいと思います。角度とは科学的な手法ということです。その手法とは儲けるための道具です。私の経営しているMOST合同会社はクライアントのためにやっている企業ですが、不可能とか極めて困難な課題を抱えている企業しか受注しません。出来ないという会社の仕事しかしていません。クライアント企業の知識やノウハウの全てを科学的手法の上にのせ、論理的で効率的な解決策をコンサルティングしています。そのイノベーションの方法は全て企業に伝授します。その成功率はまず100%です。その秘訣はどこにあるのか、をこれからお話したいと思っています。

科学的な手法による経営改革の話なんです。私は九州松下電器(株)の開発プロセス革新本部で品質改革、間接部門改革、工場改革を同時に進め、立命館大学でも品質マネジメント、価値創造マネジメントを専門にしました。皆様の企業は技術系であれば、文系企業もあるでしょうが、全てに当てはまると考えていただいていると思います。本日の内容は企業活動の目指す姿、課題解決力を伸ばすという話、さらにまとめです。

では、確実に業績を上げるために何が必要なのか。京セラ名誉会長の稲盛和夫さんは考え方と熱意、能力の三点

を挙げています。しかし、私は疑問を感じています。「出来ない」「解決出来ない」「なら成果ゼロなんですね。私は四つ目の「????」が極めて重要だと考えています。幹部は何をすべきなのか。この四つ目が大事なんです。報(告)・連(絡)・相(談)やノミ(飲み)・ニケ(ーション)・激励は必要ではありません。

企業活動の目指す姿で言いますと、現状の姿は私の過去の姿なんです。自己流のもぐらたたきの仕事なんです。出たところ勝負、企画、品質、コスト、納期、機能全部が出たところ勝負なんです。ですから金のムダ、時間のムダで顧客の信頼を喪失しているのだと思うのです。それなら業績を上げるための目指すべき方向とは何だろうか。これがMOSTのコンサルティングの姿だと思うのです。合理的な科学的な手法導入で商品開発やサービスを顧客に提供することだと思っています。よいものを、安く、早く科学的に論理的に必然的に実現・検証すること。「必然的に」が最も大事な点です。次に科学的な手法で商品開発やサービスの提供はどの様に改善されるのか、を説明したいと思っています。ここに出席されているのは企業の幹部の方ですので、部下の能力を十分に使ったつもりだと思えますが、十の力の集団で三の力の商品しか作っていないと思つた方がいいと私は思っています。科学的な手法を活用したマネジメントだと、十の力の集団で十三の力の商品を作ってくれるんです。部下の能力を最大限に引き出せると思つてい

ます。経営とは部下の能力を最大限に使うことで、最大限に能力を引き出せば業績は伸びるのです。部下の難題解決能力を伸ばすには、三つの重要な要素があります。一つは顧客の要望を入れた高い目標の設定、二つ目は高い目標をクリアするアイデアを多数出し解決案(商品案)を作成すること。三つ目はその解決案は顧客の要望と市場に耐える商品であることです。この席上で、難しい仕事を「必ず出来る」と宣言し、整然と解決へ向けて仕事をさせられる方はどれ位おられるでしょうか。我々は小さいところで十億円、大きいところで二兆円の企業相手に何の不安もなく仕事をやっております。そして100%問題を解決出来ています。

高い目標を設定して

何故なのか。三つの重要要素の高い商品目標の設定にはQFD活用がいいのです。アイデアを多数出し、商品案の作成にはTRIZ活用が最適。市場に耐えるロバストな商品にするには品質工学を用いるのがよいのです。この三つのツールは世界の三大ツールと言われています。これは書籍や雑誌でも紹介されています。しかしこの手法を実際にやっている企業はまだ少ないのです。ここに出席されている方もほとんど知らないと思います。

では少し考えてみましょう。目標を定める時、一番大事な事は何でしょうか。お客の要望をしっかりと聞いて高い目標