

を立てるということですね。さらに出来
そうもないことも目標に定めることも
必要なんですね。しかし、高い目標を定
めると不安があると皆さんおっしゃる
んです。アイデアが出ないから不安にな
るんですね。でもアイデアなんて出るに
決まっているんです。

お客の要望を的確に把握するにはQ
FD「品質機能展開」が一番いいんです。
客の要望を聞いて課題を明確にするこ
とが重要で、仕事がかううまくいかないのは、
漠然とした目標、課題になっていること
が多いのです。QFDは極めて簡単な二
元表です。顧客の要求をしつかり聞いて、
技術的にどう考慮するか、企画品質をど
う特徴付けるか、などの優先順位を決め
ていきます。出来るかどうかの判断はい
りません。企業が経営方針を実行計画に
移す場合、QFDは役立ちます。「コスト
に強い会社」という計画を立てたのなら、
社員に明確な目標を描かせて課題を一
つずつ解決していけばいいのです。目標
が漫然としているといつまでも解決しま
せん。研究開発が進まない企業の場合、
その開発で何が要求されているのかはつ
きりしないためにモノが出来ないケース
があります。複数の具体的な目標を定
め、目標を出来るだけ数値化する、そし
て解決のアイデアはTRIZがあるか
ら大丈夫だと考えることが重要です。

究極のナレッジマネジメント

では皆さん、技術的矛盾を解決出来

るアイデア創出法を知っていますか。今
の十倍、アイデアを創出する方法を知っ
ていますか。実はアイデア創出のかぎが
先程、紹介したTRIZなんです。米国
では二百五十万件の特許が申請されて
いますが、人に先駆けて技術開発した
り、矛盾を解く考え方はTRIZに整
理されているのです。TRIZは過去の
特許を調査分析し、体系化し、難しい技
術的な問題解決を支援するツールです。
過去の特許には人類の思考パターンが
含まれており、このヒントを活用して問
題解決を図ります。従来のものぐらたた
きの発想ではアイデアが出て来ませ
ん。私は三百位のアイデアは出させる自
信があります。この手法は世界の頭脳を
使っていますので、究極のナレッジマネジ



メントです。QFDで問題・課題を明確
にして、TRIZで体系付けられた原
理、効果、予測の過程を経て矛盾解決の
アイデアを出し尽くすことが可能にな
ります。工学的矛盾解決マトリックスに
関してもきちんと説明されています。技
術進化の法則についても十九のパターン
で解説されています。技術開発と取り組
んでいる企業はいずれかの過程を踏ん
でいることになります。

TRIZはアイデア湧出の最適ツ
ールです。我々がナビゲートすれば三百の
アイデアが出て来ます。しかも新商品の
開発はもちろん次世代商品、将来コンセ
プトまでの戦略が描けます。実際にどう
使うかと言え、まず商品コンセプトを
設け、目標を明確化します。そして机上
で商品を具現化し将来の商品も案にま
とめます。この段階ではモノを造っては
駄目です。誤差条件に耐える商品、市場
に耐える商品づくりは品質工学に任せ
ればよいのです。

発想の転換が必要

それでは品質工学に話題を移します。
複写機でよい印字ってなんですか、と聞
くと多くの人が「きれい」とか「スピード
が速い」と見た目の判断で答えますが、
間違いです。品質工学的には「原紙と同
じ」が正解です。多くの工場では設計段
階から良品のみを作ろうとします。でも
品質工学では徹底的に不良品を作らせ
ます。そして最終的にはバラつきをなく