

「先義後利」

1. 「先義後利」

「先義後利」(せんぎこうり:訓読では「義を先にして利を後にす」という言葉があります。「義」は「人として当然あるべき道」という意味であり、出典は「孟子」の梁恵王上とされています。「先義後利の経営」という風に使われています。私は、「義」という意味が重要で、現在でいう「理念経営」につながると考えています。

よく「若い時は苦勞を金で買ってでも行え」と言いますが、正に「先義後利」の実践を勧めているのです。「義」=「人として当然あるべき道」という事なのですが、「苦勞」=「経験」=「無形の財産」なのです。よく「知識・経験・根性」の三拍子が揃わないと本物ではないと言いますが、まずは、頭でっかちにならずに行動で経験を積んで、その経験から反省してルール化を行い、それを蓄積する事が重要なのです。ここで言う「ルール化」は「知恵」なのです。どちらかと言うと「Do-How」という「知恵」なのです。これは、経験がないと出来ないものなのです。

「Do-How」を端的に表す言葉としては、「技能」というものです。「物づくり」では「知識・技術・技能」の三拍子がポイントと言われていますが、「技術」は「技能」に裏づけられないと発揮できないのです。「技能」は現場の知恵と言えます。「どのようにすれば、うまく行くか」という経験則を含めたものなのです。文字通り「Do-How」なのです。これが重要なのです。この「経験」というポケットが多いと一人前となっていけるのです。そして、この現場実践に基く「経験」を優先すると「技能」が蓄積されて、いろんな生産にも応用できるようになる達人という域にあがる事ができて、「後利」が出るようになるのです。

2. リミックス(remix)

音楽の世界でリミックスという手法があります。これは、『録音された楽曲を素材としてさまざまな音響操作を加え、新たな音楽に再構成すること。一般にマルチトラック・テープ(複数の独立した録音トラックを持つテープ)に録音された各々のパートに対してミキシング処理(他のサウンドを混ぜること)、イコライジング(特定の周波数を強調または低減させること)、ミュート(特定のパートの音量を下げること)、エフェクト(サウンドの遅延や残響、歪みなどの特殊効果)を加え、あるいは新たな素材を加えたり減らしたりして、元の楽曲とは別のサウンドをもつ新たな楽曲を作成する作業を指す。』と解説されています。

この事は、いろんな世界でも通じるものです。例えば、コンピュータのソフト開発でも、今までの経験したものをパーツとして登録しておき、必要な時に、取り込んだり、既成のプログラムに修正を加えてカスタマイズするという手法を取りますが、これも「再編集」という類の手法であり、QCDSの4要素を満たす物であります。例えば、Q:品質という面では、パーツやプログラムを例示してFit&Gapを行うので齟齬発生を回避する手法として非常に有効であり、かつ、D:納期も短縮して、結果的にもC:コストダウンにつながり、S:サービス面でも総合的に満足を与える手法になります。

この手法をとれば、「見えるモノ」を基軸にして打ち合わせして、そのイメージをシステム化することになるので、外部設計という面でも、お客様との打ち合わせに具体性があるので精度の高いものになります。また、詳細設計も基本の物がありますので、変更仕様書を作成するだけで済み、プログラミングも基本系を維持するので標準化された物になりやすいのです。

3. 「先義後利」x「リミックス」

従って、リミックス手法を採る優位性は実証されているのですが、その為にも、数多くの事例が必

要になるのです。当社では、「モデル企業」という位置づけで業界特化の突破口になるお客様を重視しています。このお客様には、オーダーメイド感覚のソフト開発を行ないジャスト・フィットのシステムを提供して、まず、十二分にご満足を頂くという戦略であります。十二分というのは、お客様が必要とする範囲以外に、「あれば嬉しいな」というプログラムまで提供して業界で満足できる機能を充実させるのです。まさに「使い込んだシステム」を目指すのです。

もちろん、お客様は「モデル企業」という事で、モニター的な役割を果たして頂いて、ローコストでシステム導入が出来る代わりに、使い勝手の評価や新しい機能要求などをして頂ける役割を果たして頂く関係を築くこととなります。これには、「3つの‘不’」(不足、不満、不親切)でも書きましたが、実際に、お使いになる立場で感じるものを遠慮なく申し出て頂くことによって、より良いものにバージョンアップするネタになるので、マーケティング・リサーチの機能も果たしているのです。また、場合によっては、業界の先行事例となって頂き、お客様のアカウント・リファレンスを受入れて頂いたり、営業資料の面にも貢献して頂ける関係なのです。営業面で大変貢献して頂るのです。

4. キーは「土俵の真ん中」

このようなビジネス・モデルは、誰でも思いつくものですが、なかなか、実行できないのも事実です。その要因の一つは「資金力」なのです。ドラッカー先生が、企業活動の最大課題は「顧客を創造する」ことであり、その為に「R&D」(研究開発)が重要だと指摘されています。このR&Dには資金力が必要になるのです。しかも、成功して花開くか否かは分からない状況下で、さらに、「人」と「余剰資金」の両面が必要になるというリスクの大きい事柄なのです。

従って、R&Dには「余剰資金」が十分にある程有利なのです。換言すると稲盛さんの「土俵の真ん中で経営する」という概念が重要であり、さらに、「ポケット・マネー」的な感覚で実行できれば最高なのです。ところが、お金に余裕がないケースが多いのですが、その上、「人」、すなわち、R&Dを任せる事ができる「人材」を育成できていないケースが多いのです。折角の投資機会があっても二の足を踏むというのが現実なのです。まして、赤字会社であれば、借金までして投資する余裕がないので実行に移せないのです。また、仮に、実行したとしても、「待てない」ので、早期に見切ってしまう傾向が強くなるのです。

従って、「先義後利」や「リミックス」という言葉を理解しても、十分な実践をするには「資金に余裕がある」という状態でなければ、なかなか、うまく行かないのです。本当に、「待てる余裕」(金と時間)が重要になります。その為に、平素から「ムダ」を意識して節約する習慣が必要です。イー・モバイルで知られるイー・アクセス(株)の千本倅生名誉会長が、以前にテレビで「一銭をおろそかにすると心がバブルになる」とおっしゃっていましたが、まさに、この言葉を実感します。平素は、細かいことでもムダに注意して「金を垂れ流さない」という感覚で経営して、少しでも「余裕」をつくっておいた上で「投資」を決断する必要があります。しかし、使うのはカンタンですが、貯めるということは非常に難しいのです。平素の心構えが非常に重要であります。「一銭にこだわる」という注意深さを大切にしたいと思えます。