

「知行合一」

1. 「現場で実践できない理論はムダ花」

右掲は、丁度、一年前になるのですがSTAP細胞で脚光を浴びた小保方さんの写真です。その後、論文に疑義が生じて、責任者の笹井さんが自殺にまで至った上、最終的に、ご自身もSTAP細胞の再現ができなく、あえなく、中止となったのはよくご存じの事です。



「知行合一」という言葉がありますが、「知」≡「理論」では出来ても必ずしも「行」≡「実践」できるとは限らないのです。よく、「妄想」という言葉を使いますが、「イケル！」というヒラメキがありますが、しかし、実際に実践するには「壁」が幾つも立ちはだかるのです。その「壁」を何

度も何度も乗り越えて「実現」に向かうのです。小保方さんのSTAP細胞も理論上では可能性があるので大騒ぎになったのです。しかし、現実にはいろんな「壁」をクリアする必要があり、多くの科学者が躓いているのが現状のようなのです。

「現場で実践できない理論はムダ花」は、よく言われる事なのです。コンサルで初期の頃にお世話になった印刷会社様では、銀行から転籍された役員の方がおられたのです。この方は、現場の事をよく知ろうとせずに「ああせい、こうせい」と指示するだけなのです。最初のうちは、現場の方も黙っていたのですが、ある時に「実際、どのようにすればよいのか」と訊ねたところ、その役員は事務所に戻って本の1頁をコピーして持って来て「読め」というだけなのです。「やるのは君たちだ」というスタイルだったので、現場との間に大きな溝が出来てしまい、「ムダ花」と言うよりは「アダ花」になってしまったのです。

トヨタの改善指導者の鏑本先生は「3分で終わらない議論は、すぐに止めて現場に行って解決しろ」と教えて下さいましたが、「議論」の応酬ではお互いに「立場」で言い合っているので平行線のままなのです。しかし、富士山の登山道が幾つあるように、「解決」する方策は幾つもあってよいのですが、言い合うだけでは平行線なので現場で具体的に対策を立てればよいのです。非現場で議論すると「建前」も入るので現実と遊離したものになりやすいのです。要は、「解決」という一点で言えば、少々泥臭い方法であってもよい訳なのです。「結果」に結びつく事が大切なのですが、それを忘れると大変なことになるのです。

2. 「妄想を構想へ」

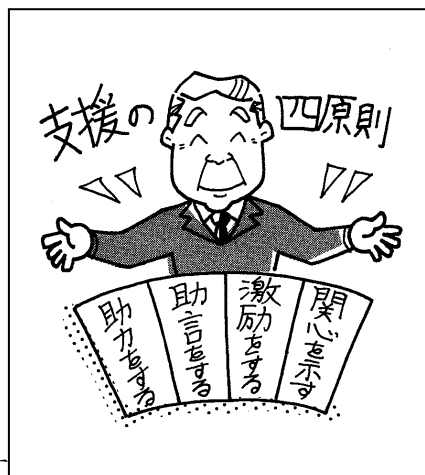
右掲は、これも先の鏑本先生に教わった事なのですが、この1番目の「トンでもない事」を大切にしています。お客様と会議していても、多くは「普通」の無難な意見で終始するのですが、中には「トンでもない意見」が出る場合があるのです。この「トンでもない意見」にもピンキリなのですが、多くはネガティブな「〇〇が欠けるから出来ない」という事なのですが、中には、前向きに「〇〇をしよう」という意見もあるのです。

<p style="text-align: center;">改善の4要素</p> <ul style="list-style-type: none">・トンでもない事を言い始める・それを出来るとヒラメク・そのヒラメキをトコトン実践する・その結果を横展開する

それが「自分がやる」という覚悟の上での発言なら、私は、すかさず「やってみましょう」と相槌を打つようにしています。そして、具体的に着手へ進めるのです。多くの場合、実施するのに大きなリスクはないのです。「失敗して元々」という気楽さがあれば、ちょっと、試作や商品購入などへステップを進めることが可能になるのです。この前へ進むことによって、いろいろと分かっていくのです。現実には、思うように進むことは稀有なのですが、それでも、一歩ずつ進むと「お客」や「ライバル」も見えて来て「障害」がハッキリして具体化できるのです。

3. 「支援の4原則」+「一緒に」

右掲は、今までも何度もご紹介している「支援の4原則」というイラストです。経験を積んだ方が部下を指導する時の4つの原則なのです。私は、部下の方が「尊敬」の念を持っていれば、この文字通りの方法で良いと思いますが、私のようにコンサルタントとして外部の者が指導するには、この4原則に「一緒に出来る」という事がプラスされないと素直でない方から「先生、やってみな」と中傷されるだけなのです。



こういう意味があつて、社名を「有限会社エー・エム・アイ」としたのです。エー・エム・アイはAMIでフランスで「仲間」という意味があり、さらに、**A**dvanced **M**anagement with **I**nformation (情報で先進的な経営)と意味を込めたのです。20数年前は「情報を制する者は市場を制する」と盛んに言われ、「21世紀は情報の時代」とも言われたのです。当社は、「情報」という意味では、企業なら100%普及しているFaxを活用する「Fax ちらし・3段活用マーケティング」で始めて、自社で「Fax 情報誌」を発信して実践したのです。

当初は、ワープロで行っていたので、B4版の台紙に記事を切り貼りして始めたのですが、その後、社員が入社してパソコン化して、イラストレータで右のように写真を台にしてイラストを書く技術を発見したのです。この発見は、デザイナーなら当たり前なのでしょうが、そういう経験のない私たちには、大変な第一歩だったのです。その後、ホームページもメルマガも発信できるようになり、ついには、システム作成という所に行きついたので。この為、当社のお客様は、コンサルティングに加えて、デザインができ、Fax 一斉送信やホームページまでを一気通貫に依頼ができる上に、システムによって業務改善が可能になるという総合性で経営の近代化に貢献しているのです。



4. 「着実・前向き・具体的」

当社の総合性は、お客様にとって自主的近代化という面で大きなメリットを享受して頂いています。Faxによる「ゆるい関係性」の構築、ホームページによる新規顧客の獲得、システムで人件費の大幅削減などという具体性で、ゆっくりとしたテンポではありますが「強靭な経営体質」の構築に向かっておられ、例えば、大手顧客からの受注が約1000万円/月という減少にも、他のお客様からの増収増益でカバーされているのです。これで、その主要なおお客様の売上が回復すれば、名実ともに「強靭な経営体質」となるのですが、悲しいかなそこが難しいのです。

「自主的近代化と強靭な経営体質」は、中小企業家同友会の「3つの目的」の第1番の「よい会社をつくらう」に書かれている重要な視点なのです。私どもは、「商品・技術・サービス」を磨くことで「お客様」に支持されると考えていますが、その結果、「情報発信力」が認められてメーカーや問屋から新しい情報が他社よりも早くもたらされるという副次的効果を得ることができており、この善循環で、ますます、経営体質が強靭化するのです。

「知行合一」から派生して来ましたが、「着実・前向き・具体的」というスローガンで善循環を引き起こしていることをご紹介しました。私どもは、「現場で実践できる」を基本に「支援の4原則」を実践して、お客様と一緒にPDCAサイクルを回しています。まさに、中小零細企業の自主的近代化を支援している経営コンサルティングを展開しているのです。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> にあります！】