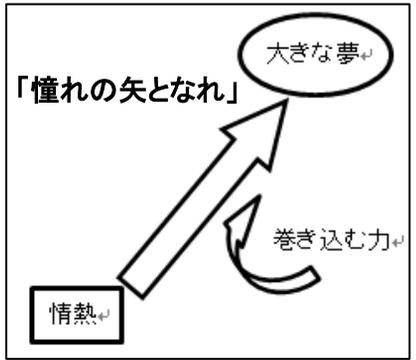


MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

「斉藤孝の1分コラム」に学ぶ

右掲は、TBS系の「あさチャン」という番組がありますが、コメンテーターをしていた教育学者の斉藤孝さんが最終回の「1分コラム」で話された「憧れの矢となれ」は、哲学者ニーチェが著書「ツァラトゥストラはかく語りき」にある「君は君の友のために、自分をどんなに美しく装っても装いすぎることではないのだ。なぜなら、君は友にとって、超人を目ざして飛ぶ一本の矢、憧れの熱意であるべきだから。」という一節から来ているようです。



右掲は、この「憧れの矢となれ」を図式化した物です。「よい人生は、よい夢を持つことから始まる」とも言いますが、「夢」って大事ですね。トヨタ改善の鏗本先生は「一生かかっても果たせないような大きな志をもって」と教えて下さりましたが、確かに、「グローバル10」というトヨタの夢は社員に継承されて世界販売が1000万台を超えて総市場8700万台の11.5%に達しているのです。70年前に敗戦後の混乱の中で自動車が国民生活を良くするとオール国産という主義で幾多の困難を乗り越えて今日に至っているのですが、「これはトヨタだから」と一言で終わってはいけません。

例えば、弊社のような零細な個人企業でも本年創業20周年を迎えるのです。「人を雇って、お客様を幸せにする」という信念で有限会社としてスタートしたのです。累計売上は4億円を超えました。丸っぽ粗利の世界ですから、一般の小売業で粗利益率30%に比べると約13億3千万円に相当するのです。まあ、それでも、多いとは言えません。あるお客様が「先生の会社は、なぜ、大きくならないのですか」という素朴な質問されたの

「大きな夢」:「予算管理」という概念を通常業務の流れで

ですが、確かに、きついものがありました。「士業」というジャンルがありますが、「商品」=「自分」という世界なので分業化も限界があるのです。故船井先生のように時代の波に乗れるというアドバンテージもなかったもので、自分では「よく20年もやって来れた」と思うのが実感であります。

しかし、4年前に三男が入社して事情が変わったのです。私は、本来、トヨタ系販売店でコンピュータを担当してソフト開発しながら業務改善をしていたのです。故福井社長から「クルマが売れるコンピュータ」という永遠のテーマを頂き、「売れる」=「誰もが売れることで幸せになる」という信念を貫いて来たのです。三男は情報専門学校を出ていたので、まず、システム開発で、お客様の業務改善を通して、情報システムの「道」を切り拓くという事になり「情報」という世界になったのです。

お蔭様でお客様のご協力もあって着実にシステム開発を行い、一つの企業の一連の業務を学ぶことが出来て、三男はプロと呼べる程になりました。弊社は、経営コンサルをメインとしていますが、WEBやデザインという分野も専門家がいたので、いわゆる「3つのマーケティング」(外部・関係・内部のマーケティング)の全分野を内製でお客様に支援できる体制になっています。

今後は、システムをさらに拡張して年度経営計画のPDCA資料が自動的に作れるようにして行きたいと思えます。中小零細企業の弱点である「予算管理」という概念を通常業務の流れで資料できるようにして弊社の独自性を高めて行きたいと思っています。今後ご期待ください。

ワンポイント・アドバイス

「予算」は言葉で理解しても実際に展開するのは難しい面が多々あります。しかし、全ては日常の実績データとの対比なのです。「予算」を組むにも前年実績がベースになりますし、「予実対比」も今の実績が元になるのです。従って、システムをそのように組み上げるだけなのです。これがパッケージとの大きな差異なのです。期待して下さい。

