

MMQC ニュース

Vol. 183

令和7年3月1日(土)

発行:(有)エー・エム・アイ

「段取り8割」で今のうちに次の手を!

今年も年度末になり売上が拡大する時期ですが、それは今までの受注分が上乗せになる事が多いです。この時期に次年度に向けて方針を打ち出す事が重要になります。4月5月の反動期に動けるように仕込んでおきましょう。 栩野

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。

「凡事一流」の視点

右掲は故船井幸雄先生のイラストです。先生の原点は「つき」と考えています。よく「つくように生きる」とおっしゃっていました。例えば、私が学んだ‘94年当時は各コンサルタントに日報を書かせて、その日のルール化をするようにしていました。多くの方と交流を持たたのではないですが、キッチリとルール化して、それを毎月まとめてお客様への土産にして指導の一助にしていた方は若くして役員になられました。「凡事一流」と言いますが、ルール化を毎日記録することを「凡事」として経験値を蓄積されて、それを毎月の指導の材料にされて役員という「一流」の域に登られたのです。



「継続は力なり」と言いますが、「続ける力」≡「才能」と実感しています。確かに、毎日のルール化はマンネリ化しやすいものですが、それを日報で気づいたことをルール化して達成感を持つようにしていました。私はこれに学び「継続できない事はしない」主義ですが逆にやり始めると止めない性格です。この「MMQCニュース」は15年前に三男が入社した時から書き始めて、毎号ホームページにアップして蓄積し、同時にお客様への請求書に同封して発信しています。振り返って1号を見ると当時の民主党政権が「事業仕分け」を掲げていましたが、ムダ・ムラ・ムリを排除すると「第3の利益」(経常利益)にダイレクトに影響するのです。「ムダ・ムラ・ムリ」は見えないロスですが、心掛け次第で防げるので平素から意識しています。また、1号には「コンピュータのアウトプットの事業仕分けしましょう」と書いていますが、管理資料は3年も経過すると視点が変わっている事を呼びかけています。逆に言えば「視点」が変わらないのは経営者や管理者の視点がマンネリ化している証左なので注意する必要があります。

また、ホームページで記事の変遷を遡ってみると「事業仕分け」のような時流の事柄を取上げる事と故船井先生や故福井社長から学んだことをルール化していることに改めて気づきました。故船井先生は「3回安定10回

「儲からない波動」

固定の法則」とおっしゃっていましたが、まず「3回の壁」を突破することが課題です。「3日坊主」という言葉があるように当初は面白いと始めても「効果逡減の法則」で充実感が薄れて続かない現実があります。私自身は「止める時は倒産」という覚悟で始めるように心がけて、大切なお客様に発信するようにしてプレッシャーをかけています。つまり、故船井先生は「流行らないお店は商品がヒマな波動を発生している」と言っておられましたが、街のお店をみると「うす暗く」感じる事が多く、店の掃除や商品の入れ替えが手抜きになっているケースがあります。「向日性の原則」と言いますが、生物の大半は明るい方向に向かうのです。お店を明るくすると掃除や商品の手抜きがハッキリしますので、うちの事務所もマンションの一室をリフォームして使っていますが、照明を明るくしており、床のタイルカーペットの汚れが目出つので毎日の清掃と月1度のスチーム清掃を行って清潔感を出すようにしています。

今号は「つくように生きる」という言葉をベースに書いていますが、その為には平素から継続する「凡事一流」の考え方がポイントと考えています。新しい事柄を取り入れながら「凡事」として繰り返す中で「コツ」を掴んで達成感を感じるのと同じ「凡事」でもイキイキと輝いたものになるのです。私自身は「凡事」を楽しむように行なうように心がけています。例えば、街を歩く時にも着飾っている方でも元気がない歩き方では良い波動が出ないのです。私は「手を振る」ことで楽しさを表現しています。この「ちよつとの差」が大きいのです。楽しければ、少し遠回りして運動効果が高まるのです。何事も「ちよつとの差」で「つくように生きる」を実践できるのです。その一つは「コツ」を掴んで達成感を味わうことであり、その味わい感がよい波動になるのです。

皆さまもご自身や社員、周囲の方々を観察されて「よい波動」を発しているかをチェックされる事をお勧めします。それで気づいた事をご自身に置き換えて有言実行すると他の方々を巻き込んでいけると確信しています。

ワンポイント・アドバイス

「波動」と故船井先生はいろんな場面でおっしゃっていました。特に小売業では「向日性の原則」とおっしゃって「明るく・暖かく」を推奨されていました。また、佐藤一斎の「重職の心得」でも人に接するには「春」の暖かさを説いています。「一期一会」とも言いますが、真夏のような暑さでは逆に相手が引いてしまいます。程よい「向日性」を身に着けたいと思いますが、最近は相手の方が逆に押し売りの時代で圧倒されます

