コンサルタントの現場から

第134回

(株)ジェムコ日本経営 高橋 功吉

「コンサルタントの現場から」のコラムは、コンサルタントがコンサルティング等の現場で見聞きしたことの中から、参考になるのではないかという四方山話を綴ったものです。

2―1作戦

発想を変える

現在の延長線では事業はジリ貧になり、成長・発展が難しいのが常だ。各社の中期計画を拝見させていただくと、現在の延長線で単に中期予想？ というような計画になっている企業もある。しかしこのような計画では次なる成長・発展に向けた手は打てない。やはり中期予想ではなく、真に成長・発展に向けた戦略を描き、それを具体的な計画に落とし込むことが大切だ。

そのためには、現在の延長線発想ではなく、思い切った視点で検討してみることが有効だ。筆者が中期経営計画の策定を支援する際は、現在の事業・競争環境等の把握と共に、事業をどのようにしていきたいかという経営トップの思いも踏まえ中期の戦略を描いてもらうのだが、その時の発想は、従来発想を打破するために、単に1%ずつ占有率を伸ばすとか、5%ずつ売上を伸ばすというような発想をせずに、占有率を倍にするにはとか、売上を倍にするにはというような発想で考えてもらうことにしている。言い換えると、現在の延長発想を打破するには、このような思い切った発想で考えてみることが有効なのだ。

2―1作戦とは

ところで、日頃からこのような発想で取り組まれている企業もある。ある企業に着任した経営者が出したスローガンは「2―1作戦の推進」だった。これは、「良いもの2倍、悪いもの1／2（半分）」に取り組もうというものだ。このスローガンはわかりやすいと共に、日頃から皆がこの視点で取り組むことで戦略的な発想で考える土壌を築くことにもなる。

常に経営トップからは、不良を半減するにはどうしたらいいのか？ 生産性を倍にするとすればどんな取り組みが必要なのか？ 売上を倍にしようと考えると何をしないといけないのかといった質問がされ続けているので、皆さんには従来からの延長線発想の打破が求められ、その結果して素晴らしい取り組みやアイデアがでてくるのだ。取り組み報告を聞くと、「それはすごい」と皆が褒めたたえるアイデアや成果を聞くことができる。そのような事例が報告されると、それが発想視点の事例として他のメンバーのヒントになり、全部門で良いこと2倍、悪いこと1／2（半分）というターゲットで取り組みが進む。在庫も原価低減の取り組みも、それぞれの部門が知恵を出し合い、根本的にやり方を変革するなどの事例が多くなる。

全員の知恵をどう引き出すか

このような取り組みが進むことで、経営危機にあった事業も高収益事業に変革できることになる。「金を使うな」「残業を減らせ」というような経費削減を推進して一時的な利益を出しても、次なる飛躍はそこからは生まれず、事業はジリ貧になる。従業員も楽しくないし、このままではこの事業は危ないのではと思うだけだ。全員の知恵をどのように出させるか、全員の知恵をどこに集めるかが経営者の腕の見せどころだ。そういう意味でも、アイデアを出す発想視点をわかりやすく示した「2―1作戦の推進」というスローガンは経営者の思いが込められている。

わかりやすいスローガンを

どの企業でもスローガンを掲げられているが、誰も意識していなかったり、スローガン倒れになっていることは多い。やはり、真に有効なスローガンは、誰もがわかりやすく、また、その視点で皆の知恵が出せるようなスローガンが望ましい。貴社の今年のスローガンは何ですか?とお聞きすると、「何でしたかね」という返事がくることは意外に多い。今一度、自社のスローガンは取り組み視点を皆に適切に示したものになっているか確認してみてはどうだろうか。また、来年度のスローガンは、来年度の経営を推進する上で、皆が積極的に知恵を出し、行動できるものにしたいものだ。そういう意味でも、この「2―1作戦」というのは、わかりやすいスローガンの事例と言えるのではないだろうか。

<執筆者プロフィール>

高橋 功吉
（たかはし こうきち）
㈱ジェムコ日本経営
常務理事 グローバル事業担当

大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007 年執行役員、2011 年取締役、2015 年 6 月より現職。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」（日経 BP）他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMCI（国際公認経営コンサルティング協会）認定コンサルタント、公益社団法人全日本能率連盟認定マスターマネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士

盤谷日本人商工会議所ニュース

組織強化委員会「新入会員の集い」開催

組織強化委員会（三木晋吉委員長／タイ国東京海上火災保険）は11月14日、過去3年以内に入会した新入会員を対象とするセミナーと懇親会を開催した。セミナーでは、メディエーターのガンタトーン・ワンナワス代表取締役が「なるほど納得、タイ人が解説！ タイ人スタッフとの上手な付き合い方」と題する講演を行った。また、後半の懇親会では、名刺交換会や企業PRなどを通じ、会員同士の交流を深めた。

【第7面に続く】

Providing is preventing

近年タイにおいては法連順守が強化、特に工場、
倉庫に対する消火設備設置の要請がでております。
ヤマトプロテックアジアでは、タイの現状にあわせて
新設および後付けでの消火設備の法令相談・設計・設置を
ご予算にあわせて承っております。

火の用心

1 水系 消火設備

1. スプリンクラー設備
2. ドレンチャー設備
3. 水噴霧消火設備
4. 連結散水設備
5. 連結送水管
6. 採水口
7. 消火栓
8. パッケージ型消火設備

2 泡 消火設備

1. 泡消火薬剤
2. 泡消火薬剤混合設備
3. 駐車場用泡消火設備
4. 特定駐車場用泡消火設備
5. 各種機器
6. 危険物泡消火設備
7. 泡消火設備放射点検用の試験液体
8. セルフガソリンスタンド用消火設備

3 ガス系 消火設備

1. 設備機器
2. 不活性ガス（二酸化炭素、FM200、窒素ガス）
3. 移動式不活性ガス消火設備

4 粉末 消火設備

1. 設備機器
2. 粉末モニター
3. 移動式粉末消火設備

YAMATO PROTEC ASIA CO.,LTD.

YAMATO PROTEC ASIA CO.,LTD.
128/379 Phayathai Plaza Building,FL.35 Unit B,Phayathai Rd.,Thung Phaya Thai, Ratchatewi,Bangkok 10400
Tel 02-129-3413~4（タイ語・英語） Fax 02-129-3412 www.yamatoprotec.co.jp
担当：高橋：081-872-6188 ypa-takahashi@yamatoprotec.co.jp

アジアをネットワークでサポートします。
ヤマトプロテック株式会社 東京本社 Tel：03-3446-7151 Fax：03-3446-7243
〒108-0071 東京都港区白金台5-17-2
Yamato Protec Dalian Co.,Ltd., Tel:+86-411-8259
116001 Room6 8F , HongfuBuilding No45,Shanghai Road, Zhongshan District,Dailan City,China
Yamato Protec Taiwan Co.,Ltd. Tel&Fax:04-2301-7632
6F-10 No.161.Gong Yi Rd., West Dist.,40360,Taiwan
Yamato Protec(Dong Nai) Co.,Ltd. Tel:(84-61)3936562-3936564 Fax:(84-61)3936563
Lot 222,Road 4, Amata IP,Long Binh Ward,Bien Hoa City, Dong Nai province Vietnam
Yamato Protec Viet Nam Co.,Ltd.
30 Dai Lo Doc Lap Vietnam Singapore Industrial Park Tuan An District Binh Duong Province Vietnam