

はやぶさ 第83号 2014年05月30日(金)

=====

発行責任者： 一般社団法人 経営特訓士協会（略称：K T G A）

理事長 平本 靖夫

（Captain 平本：（株）I&C・HosBiz センター）

編集責任者： 理事 石川 昌平

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

一般社団法人 経営特訓士協会

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

メルマガ「はやぶさ」 第83回目の発信です、5回シリーズの第4回です。

著者：（株）産業革新研究所

ものづくり革新ナビ 主宰者

<http://www.monodukuri.com/>

社長 熊坂 治

タイトル：ものづくりプロセス革新のススメ

***** 本題 *****

第4回 自社の取組の選び方：「ものづくり工学マトリクス」の活用

ものづくり革新ナビゲーターの熊坂です。

前回までに述べたように、事業を継続的に発展させてゆくためには技術を改善してゆくだけでなく、プロセスを革新してゆくことが必要です。

しかしどのプロセスをどのように変えてゆけばよいのかが簡単に判断できない場合があります。ここで間違えると優先度の低い改善活動に着手したり、自社の評価段階で挫折して革新活動に着手すらできないことになりかねません。

そこで私は、業務プロセスを改善、革新するための手法を数多く収集し、それらの効果と組織の課題を対照させて、課題を索引とした効果の逆引き選択を可能とする表にまとめて「**ものづくり工学マトリクス**」として体系化し、その試みを発表してきました。

その構造は、製造業で一般的に発生する課題を左列に、各種の解決手法を最上行に配置し、それらの対応度に応じて交点のマス目に「○」「△」を設定したものです。

これによって、手法を知らない、あるいは不慣れな技術者、経営者が自分たちの課題を解決する手法を容易に知ることができます

さらにこの「**ものづくり工学マトリクス**」を製造企業が、さらに容易に利用してもらうために開設した Web サイトが「**ものづくり革新ナビ (www.monodukuri.com)**」であり、ここには現在約 120 種類の生産性向上手法を収集し、革新を目指す技術者、経営者をサポートしています。平本さんらを初めとしたサイトの趣旨に協賛した多数の専門家が解説や事例記事、質問への回答などを提供し、月間の利用者は 2 万人を超えるようになっています。

では、どのような手順でプロセス革新していくかを一般的な例で見てみましょう。

初めは自社内外の状況を分析します。この場合に最も汎用的に使われるツールは「**SWOT 分析**」でしょう。自社の強みと弱みという内部要因と、機会と脅威という外部要因を列挙し、内部×外部の 4 つの組み合わせに対して、それぞれ対応すべき戦略、活動を考えます。この時に「**自社、他社、顧客**」という 3 C の視点で分析したり、競争状態を「**業界内、購入元、販売先、新規参入、代替品**」の 5 つの力 (5-Force) で検討したり、複数の事業/製品群を抱えている場合は、それぞれの市場成長率と市場内シェアで自社のポジションを PPM(Product Portfolio Management)分析することも有効です。

分析と大まかな戦略が決まったら、それを実現するための具体的活動と評価指標が必要ですが、偏ったものにならないようにするためには「**人材教育**」「**実務プロセス**」「**顧客満足**」「**財務**」の 4 つの視点でバランス良く設定するのが効果的です。これを戦略マップで構造化して、指標を BSC(Balanced Score Card)に

まとめ、定期的に評価することで全体最適を目指す活動となります。

この後の第3ステップは、課題次第で各社各様になります。製造現場の改革が最優先であれば、5Sから始まり、品質向上ではSQC（統計的品質管理）、コスト低減ではIE（経営工学）やVE（価値工学）、納期短縮ではTOC（制約理論）などが活動候補となるでしょう。

多品種少量化、製品の複雑化に伴い、現場の改善より設計の課題が優先であれば3D-CAD/CAE、3D-Printerなどのデジタル工学や、安定的に生産/市場問題を未然防止する品質工学、技術的な問題を解決するアイデア発想を支援するTRIZなどが解決方法の候補となります。

そしてさらに上流の商品企画が最優先課題であれば、STP(Segmentation、Targeting、Positioning)分析や4P(Product、Price、Place、Promotion)ミックスといったマーケティングツール、そして商品企画7つ道具で企画を具体化してゆき、品質表で市場の要求を製品仕様に展開してゆくことで、成功の確率を上げる事が可能となります。

突然たくさんの手法が湧き出てきて混乱してしまいそうですが、すべてを一気に導入することは不可能ですし、必要ですらありません。

最も優先順位の高い課題とそれに有効なツールから一つずつ、しかし着実に習得し成果を上げていくことが肝要です。

◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

***** お知らせ *****

◆事務所移転のお知らせ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

5月1日（木）より JR 山手線/東京メトロ南北線 駒込駅近くに移転いたしました。

TEL 03-5832-9403 FAX 03-5832-9404

夜景にスカイツリーが一望できて、快適な場所（12階）です。

以下のHPを参照ください。

アドレス：<http://keiei-tokkunshi.jp/othoers/map.html>

=====

■経営者、後継者、経営幹部向け夜間研修コース

経営資源パワーアップ講座として、平日夜間の2時間セミナー開催を企画しました。

三現（現場、現物、現実）主義にもとづく実戦講座です。

第7回 経営資源パワーアップ講座 2014年06月11日(木) 17:30~19:30

テーマ：ものづくりプロセス革新のススメ
～製造業はこうやって躍進する～

*講師は、はやぶさの執筆者の

(株)産業革新研究所の代表取締役であり、技術士でもある熊坂 治氏 です。

同氏は「ものづくり 革新ナビ」というサイトの主宰者です

詳細は、以下のHPを参照ください。

<http://www.monodukuri.com/>

会場：北区 北とぴあ (J R王子駅～徒歩2分、東京メトロ南北線 王子駅直結)

ご案内は以下に掲載しています。

http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_2_45.pdf

◆平本理事長・石川編集長も参加します。2部のワイガヤタイムで、講師へのQ&Aや経験交流を楽しみましょう。

4) 9月27日(土) 13:30~18:30 「経営特訓道場」JR 駒込駅南口 徒歩6分
東京メトロ南北線駒込駅1番出口 徒歩5分

ご案内は近日中に掲載します。

[illegible]

*第8回の認定講座は、

6月21日（土）、22日（日） 10：00～18：30 「**経営特訓道場**」
JR 駒込駅南口 徒歩6 分
東京メトロ南北線駒込駅1 番出口 徒歩5 分

詳細なご案内は、以下に掲載しています。

http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls7231pdf_1_42.pdf

1日コースとの組み合わせで、2日間の履修とすることもできますので、ご相談ください。

＊第9回の認定講座は、

9月6日（土）、7（日） 10：00～18：30 「経営特訓道場」JR 駒込駅南口 徒歩6 分
東京メトロ南北線駒込駅 1 番出口 徒歩 5 分

詳細なご案内は、以下に掲載しています。

http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls7231pdf_1_42.pdf

1日コースとの組み合わせで、2日間の履修とすることもできますので、ご相談ください。

[illegible]

開講決定次第、ご案内します。

認定インストラクターは、現在19名です。

イラスト付きで、以下のURLに掲載しております。

<http://keiei-tokkunshi.jp/staff.php>

注)「経営特くんゲーム」の概要は、下記のHPを参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

=====

◆編集後記

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

「はやぶさ」の第83号を発行しました。

本号の編集後記は、編集責任者の石川が帰国したので、再び、執筆します。

=====

- ・6月11日(水)には著者であります熊坂講師の「ものづくりプロセス革新のススメ」のセミナーがありますので、是非ご参加のうえ、直接「ものづくりプロセス革新」のポイントを体得ください。

◆平本理事長・石川編集長も参加します。2部のワイガヤタイムで、講師へのQ&Aや経験交流を楽しみましょう。

- ・5月24日(土)：13時30分からトライアルゲームを開始しました。参加者は3名で、いずれも経験者だったので、リスクカード、競争入札を含めたフルスペックで、2期実施しました。

見学者として社長1名が来社され、時々、質問されながら、熱心にゲームの展開を

見守っていました。幹部社員の教育に取り入れるべく、検討されるとのことでした。終了後は近所の居酒屋で反省会をやり、新しいゲームのやり方などの議論に花が咲きました。

- ・編集責任者の石川は、5／16(金)～21日(水)の間、フランスのパリに滞在していました。欧州の各地、米国、カナダ、中国、タイなど多くの国から観光客が集まってきて、町中にぎやかでした。スリが多いということでしたが、地下鉄に乗っていても、特に危険な目には合いませんでした。多少落ちぶれてきた感じのパリでしたが、エンターテインメントの世界はさすがに超一流で、腹話術でも「こんな見せ方があるのか」と多彩な工夫がされており、感心しました。その芸の内容は、

- (1)：鳥箱がおいてあり、腹話術者がしゃべっている間に、時々箱から首を出し、短い言葉で「相の手にチャチャ」を入れて、引っ込む。(仕掛けが意表について面白い)
- (2)：壇上にお客4人(スウェーデン(女)、中国(男)、タイ(男)、日本(男))を引っ張り上げて、何かささやいて一人ずつ大声で、その国の言葉にて大声でしゃべらせる。実は壇上の本人は口パクだけで、腹話術者がしゃべっているのですが、石川は見抜けずに完全に本人がしゃべっていると思い、だまされました)

読者の皆様から、ご要望や率直なご意見をいただきますと、発信する勇気と力が湧いてきますので、皆様からのメールを心待ちしております。よろしくお願いします。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====