



成功法則の 「見える化」と「できる化」

やムダをなくすと努力して知恵を働かせ価値創造活動をして



新連載

「知的なムダ」を排除する

成功法則の 「見える化」と「できる化」

「知的なムダ」の理解と対策

第1回

坂本善博 資産工学研究所社長

(さかもと・よしひろ) 1949年鳥取県生まれ。72年東京大学経済学部卒業後、富士通入社。システムエンジニアとしてIT適用指導、商品企画部長として各種サービスの商品化担当。94年昭文社専務として地図の電子化商品開発担当。98年資産工学研究所を設立し、社長に就任。ナレッジファシリテーションによる成功法則の「見える化」をキーテクノロジーに、企業の発展・持続性に関する総合コンサルティングを展開している。

「地球上から知的なムダを排除すること」を使命に活動している坂本善博氏。本連載では「企業活動の知的なムダの排除」に焦点を当てて論じていく。日々社員の成長や業績向上を目指して尽力されているトップマネジメントの方々に「新たな知的活動スタイル実現」のヒントを提供する。

私は、これらの問題を「知的なムダ」として体系的にとらえ、総合的・テーマ別の解決策を講じて成果を上げてきた。

本稿ではこれららの経験と実績を基に「知的なムダ」にフォーカスして、その問題と解決策を提案していく。

社内の知見を生かさず 自己流活動が失敗を導く

私は、コンサルタントとして18年間企業を中心で経営・事業・業務・人材の「見える化」できる「化」というテーマに携わってきた。その間多くの企業で「もつたいない」という場面に出くわしてきた。その最たるものには、社内にできる社員がいるのに、その知恵や知識を知らないで自己流に活動し、非効率・失敗を繰り返していることであった。

「企業活動」とは、企業の「価値前提」(理念・行動指針・ビジョン等)を踏まえて成果としての「価値創造」(付加価値・新規価値)を実現する活動である。

価値創造の活動とは、個人と組織の知恵を使って、企業の「資源(ヒト・モノ・カネ・時間)」を活用し、品質面・効率面・効果面で成果につなげるもの。そして価値創造の継続活動により、企業は発展し持続することができる。したがってビジネスのポイントは、これらの有限な資源をいかに有効に活用し成果に結び付けるかである。

私は、これらの問題を「知的なムダ」として組織・個人が、専門的な「業務力」と汎用的な「基盤力」を磨き、総合的な能力を向上させる必要がある。

以上の前提において、「知的なムダ」は、「価値を産まない・価値の少ない価値創造活動」として、その問題と解決策を提案していく。

具体的には以下のようになる。

「問題・課題」を分かつていない(個人レベル・組織レベル)。やるべきことを共有できない(標準化・共有化)。解決策を知らない、あっても共有できない。解決策を組織レベルで展開できない。解決するために必要な能力を高められない等である。

これらのムダを排除する基本的な方法が2つある。「上手な人

のやり方を真似る」「下手な人と同じ失敗はしない」である。「上手な方法」や「下手な失敗」を知つて、社員が理解・実践・体得することで、クリエーティブな時間が増加し、問題を解決したり、ブレイクスルーしたりして、多くのムダを減らすことができる。

ムダを排除する 基本的アプローチ

ムダを排除するためには2つのアプローチを組み合わせる。

- ①あるべき姿を知らないムダ→「見える化」し、あるべき姿のモデルをつくる。
- ②知つてもやらない・やれないムダ→「できる化」し、個人や組織に徹底させる。

当社の「サクセス考動マネジメントシステム」は、経営・事業・業務・人材といった分野で、あるべき姿である成功法則を全面的に

いる。ここでは、このようなモチベーションや方法を「ナレッジ(知恵・知識・経験・秘訣等)」として衆知を集めて「見える化」し「知的資産」として集大成したものを「成功法則」と定義する。

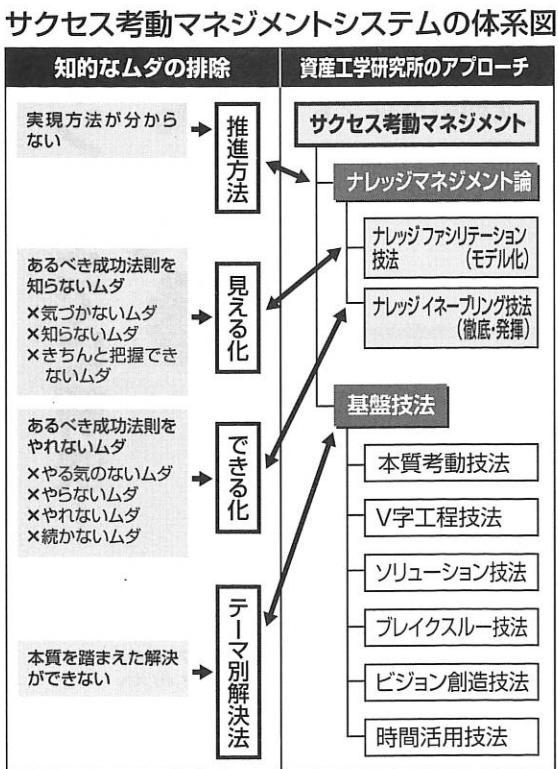
企業の成果は、この「成功法則」を経営者や社員が「徹底」して成長し、自分の持つ知恵や知識に加えて最大限に生かし、常時「發揮」し「できる化」することで最大化できる。

成功法則の「見える化」には、以下の2つのアプローチがある。
①企業内の先人や経験者の知恵や知識を活用する。
②企業外の成功事例や失敗事例から本質を抽出してそれを活用する。

個人と組織のあるべき姿を「見える化」してモデル化し、「できる化」で徹底・発揮させ、各人の成長と成果を達成するために以下のアプローチをしている。

(左図参照)。方法論として「ナレッジマネジメント方法論」があり、それを実現する技法として「ナレッジファシリテーション技法(モデル化)」「ナレッジイネーブリング技法(徹底・発揮)」が直接的な解決策である。

さらに上記方法論と技法のレベルを向上させるための「基盤技法」を整備し、テーマ別に隨時活用できるようにしている。K



経営者や社員は、ビジネスケールの大小に関係なく、ミスマップをなくすと努力して知恵を働かせ価値創造活動をして

いる。ここでは、このようなモチベーションや方法を「ナレッジ(知恵・知識・経験・秘訣等)」として衆知を集めて「見える化」し「知的資産」として集大成したものを「成功法則」と定義する。

企業の成果は、この「成功法則」を経営者や社員が「徹底」して成長し、自分の持つ知恵や知識に加えて最大限に生かし、常時「発揮」し「できる化」することで最大化できる。

成功法則の「見える化」には、以下の2つのアプローチがある。
①企業内の先人や経験者の知恵や知識を活用する。

個人と組織のあるべき姿を「見える化」してモデル化し、「できる化」で徹底・発揮させ、各人の成長と成果を達成するために以下のアプローチをしている。

(左図参照)。方法論として「ナレッジマネジメント方法論」があり、それを実現する技法として「ナレッジファシリテーション技法(モデル化)」「ナレッジイネーブリング技法(徹底・発揮)」が直接的な解決策である。

さらに上記方法論と技法のレベルを向上させるための「基盤技法」を整備し、テーマ別に随时活用できるようにしている。K