

■見える化■ 《見えないことや計測できないことには、改善ができないものです》

対象の比較をするモノサシを持たないことには、評価が難しいものです。何を、どれだけ、いつまでにといった具体的なことが見えるようになれば、行動することが明確になり結果を出しやすくなります。この見える化は、数値化、グラフ化、言語化などがあります。最初は難しいものですが、まずやってみることで

■3%■ 《就業人口の3%が社長です。社長になることは、楽ではありませんが楽しいものです》

ほぼ33人に1人が社長という肩書きを持っています。社長と従業員は雲泥の差があります。金を出す方と金をもらう方とはまったく考え方が違います。社長になってみないことには、その辛さや喜びは味わえません。でもちよつとした勇氣(独立心)と他にない知恵(特徴、売り)があれば成れるものです

■5から10%■ 《仕事をしているようでも、付加価値を生んでいる時間は意外と少ないものです》

お金になるのが付加価値のある仕事ですが、普通は時間内に会社にいればお金になると従業員は勘違いしているものです。工場では、組立や加工している瞬間だけが付加価値を生んでいる時間です。その時間はなんと、5から10%といわれています。実はもっと少ないものです。逆に改善の余地は無限です

■10%以上■ 《営業利益を10%以上出す会社は珍しく、非常に経営が上手い会社です》

日本の企業は、大体製造業では5%前後です。10%以上も出している企業は珍しいのです。それらの会社は、おそらく従業員の考え方や行動がお客様に集中させているからだと考えます。あといえるのは顧客満足ではなく、顧客感動を目指しているからと考えます。お客様からの支持が結果になるでしょう

■2割■ 《日本の企業で黒字を出している割合です。もっと意識して努力したいものです》

以外と少ない数値でびっくりした人もいます。税金対策として、わざと赤字を計上している企業もあるかと思いますが、納税は義務です。日本の中小企業は、99%もあります。中小企業は、個人の社長の考え方が反映しやすいので、もっと意識と行動を変えれば黒字になり、日本も変わるでしょう

■3分の1■ 《今すぐに出来るムダの改善の余地範囲です》

すぐに出来るムダ取りは、仕事の3分の1に相当します。物探し、手待ち、不良・手直し、運搬などで

■100-1=0■ 《品質やサービスは、1点の不具合があるとお客様の評価は、0になります》

逆に不良が0だと、 $100-0=200$ 。つまり生産者側、供給者側にとってもお客様にとっても両方が満点になります。この部分の改善の余地は多くの人が気づいていません。大いにチャンスはあります

■8つのムダ■ 《付加価値を生まないムダが8つもあります》

造りすぎのムダ、在庫(仕掛)のムダ、手待ちのムダ、運搬のムダ、動作のムダ、不良・手直しのムダ、加工そのもののムダの7つが一般的ですが、従業員の能力を活用しないのが、最も大きなムダになります。一番身近なものほど見えなくなるものです。経営者は、従業員の能力を発揮させる環境を作ることです

■2:6:2■ 《賛成派:どちらでもない:反対派の割合です。何を始めても反対派は付き物です》

十人十色といわれますが、人の考え方も色々あります。でも大きく分けると、この割合になります。どんないいことでも、反対する人はいるものです。そこで賛成派を増やす方法が、6の中で前向き、積極的な人の1割を巻き込むのです。そしてもう1割と増やして行きます。4:4:2になると会社が変わってきます

■7:2:1■ 《どんな良いことをしようとしても、反応のない人、逆に反発する人がいるものです》

7:2:1という数字は、医薬品を開発した人が出した数値で、よく効く、変わらない、逆に悪くなる割合だと聞きたことがあります。コンサルをしても、この割合は良く当てはまることがあります

■20:80■ 《20%の人たちが、80%の仕事をしているというものです(パレートの法則)》

人間に限ったことではなく、生物はおよそこの比率で構成されています。意志を持った20%なりましよう