

「強くない現場」に期待されるイノベーション

■ 「日本の現場は強くない」

『今や中国、タイ以下』とも 日本の現場は強くない」という 5 月 12 日付けの日経新聞電子版の記事がありました。概略、紹介します。

記事には、かつて QC(品質管理)やら改善活動で鍛えられた現場は、リーマンショック後のリストラでベテランが去り、空洞化や産業の高度化（機械化、IT 化のことか？）が進んで現場が減少し、現場の力も衰えています。例えば、ISO9000 も品質管理の情報の文書化、国際標準の業務フロー管理で余計な仕事が増え、現場力向上に割く時間を減らしています。

現場力の低下は経営者の責任だとしています。経費削減やリストラは現場の負荷増大・負担を増大させ、余計な会議や仕組みが従業員の改善にかける時間を奪いました。

日本の強い現場は崩壊しつつあり、経営者はこの事実を直視し、現場力の再構築に真摯に取り組むべきだとしています。

<http://www.nikkei.com/article/DGXMZO86296380Q5A430C1000000/>

読んでいて成る程と頷くことが多い記事でした。製造現場だけではなく、本社や研究室においても、経費削減やリストラで個人々の負荷は増えています。海外企業の経営者との比較で経営者自らの取り分は増やした企業が多いのですが、社員の給料水準は 20 年前とさして変化は無く、むしろ業績悪化時に下げられ、元の水準に戻っていない企業もあると推測されます。

強い現場の再構築はどうすれば良いかですが、突き放した言い方をすれば、やはり「経営者の問題」です。上記の記事にもありましたが「従業員も経営者意識を」などと、経営者が自らの仕事を丸投げしてはならないのです。

■ さて、イノベーションは

我が国ではイノベーションは起きないと極論する人も散見されるように、イノベーションと聞くと思考停止になってしまう傾向が強くなっているように感じています。

以下に紹介するのは有名なビジネスジョークの一つ『二人の靴のセールスマン』です。

かつて、2 人の靴のセールスマンがアフリカ市場の開拓の命を受け、現地に行きました。

ひとは本社にこうメールを書きました。

「誰もここでは靴を履いていません。靴の市場は有りません。」

もうひとはこうメールを書きました。

「誰もここでは靴を履いていません。ここにはすごいチャンスがありますよ。」

靴を履いている人がいないのを見て、だめだと思うか、チャンスと思うか。
貴方はどちらでしょう。

現在の日本人の殆どが悲観的に靴の市場は無いと判断するのではないのでしょうか。少なくともそう考え、報告した方が無難だし、楽です。学校教育、入社以来の体験等からその様な思考回路に陥ってしまっているのではないですか。

今の日本人に必要なのは、楽観的に無限の市場があると思うか、工夫次第で売れるようになると思うか、前向きな姿勢、精神的なゆとりだと考えます。

イノベーションのニーズは目の前にあります。見ようとしていないのではないですか。