

モノづくり革新の ③⑤

◆ 経営と現場をつなぐ三つの質問 ◆

中小のモノづくり経営者の方より、よく頂戴するテーマに「現場リーダーの育成」がある。経営者が笛吹けども現場は踊らずの状況に「経営と現場とのつなぎ役になって欲しい」との訴えと受け止めている。しかしながら、現場リーダーに、経営数値と現場行動との関係性が理解されないままでは、つなぎ役としての機能は発揮されない事態に留まりがちである。

そこで、経営数値と現場行動をつなぐために三つの質問を用意している。①製品をひとつ（または一定量）納入すると、会社にいくらお金が残りますか？②このお金を積み上げて、最低限いくらにする必要がありますか？③今ほどの水準にあり、目標までには同じ時間枠の中で、いくつ納品する必要がありますか？

経営者の管理項目が経営数値であることに対して、現場での管理項目は時間と数量である。①から③の質問において、経営数値から現場でわかる時間と数量に変換をさせている点がカギである。また、②の必要なお金の意味合いや、③の目標達成した場合の社員への還元方針明示も重要な点である。

この点を現場が理解すると、が然ファイトがわく場面をいく度となくみてきた。すると、これまで勉強してきた「整流化」「ムダな歩行や手待ちなど作業改善」「部材・工具の手元化」「設備保全や段取り改善」「部材や消耗工具など適正在庫管理」「多能工化」「不良是正・予防処置」などの改善キーワードが途端に輝きを放ち出

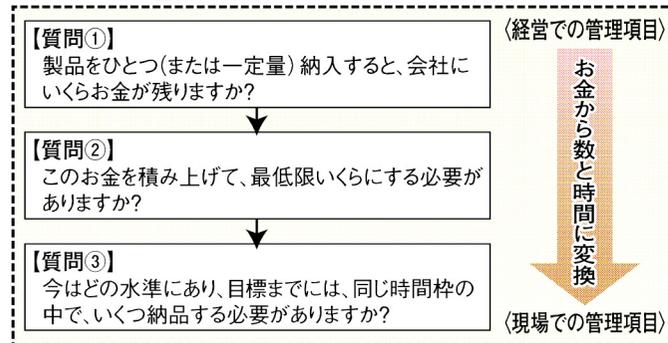
「改善」も輝き放つ



す。また、「これムダだよ」との発言が増え、整理整頓が日常的な活動となり得るといった進化もよくみられる。

先日、現場リーダーが「昨日はいくら稼げましたか？」と経営トップに尋ねる場面にも出くわした。まさに、現場と経営とがつながった瞬間だ。この域に達したリーダーのやりがい感を、表情や言葉・行動にみてとれた時には、筆者の立場としても、とても嬉しくなるものだ。「経営と現場をつなぐ三つの質問」。トライしてみてはどうだろう？

経営と現場をつなぐ三つの質問



【各現場】どんな方針で取り組む？ 目標をどう設定する？