

<企業の課題解決に向けた取り組みで思うこと>

経営管理士・M&A スペシャリスト M.N (60代・神奈川県)

私は電機事業会社を経て、2015年3月にN生産システム研究所(N_P_S)を開業しました。強みは「照明製品のモノづくり」の経験を生かし、JITを基本とした生産方式で製造プロセス革新・改善の理論と実践をコンサル支援出来ることです。目標としては中小企業の製造業に対して経営改善・生産性向上の支援を行い、結果的に少しでも社会のお役に立つことです。そのためには自身のスキルの差別化とプロモーションの強化だと思っています。

過去を少し振り返りますと、長い会社人生活でちょうど後半に差し掛かる40歳代、全社改革の推進部へ異動に。そんな時期に上司のK氏と出会い、『今までの延長線上での考えでは会社は引っ張れないし、改革は出来ない。自分で考える。甘えるな。この仕事で貰っている給料を他社で稼げるか?』と、今ではパウハラまがいの叱咤激励を受け、自分の仕事は、自分の発想(企画)で人の心を動かし改革を実現することであり、自分がレベルアップすることを常に考えるキッカケになった覚えがあります。ここが現在の自分の仕事の原点である。人生と仕事はイコール。好きな仕事で社会に貢献し、プロとして成長したい。この思いは社内コンサル時からずっと続いており、2016年度の日本経営管理協会の経営管理士・M&Aスペシャリスト資格取得に繋がっています。

現在、政府が進めている成長戦略では「生産性向上による供給制約への対応が課題」と位置づけ、あらゆるモノをインターネットにつなぐIoTやビッグデータ、人工知能などを活用し

た産業・就業構造の変革を推進中です。しかしながら日本経済を支えているのは圧倒的に中小企業で、生産性向上の取り組みでは、言葉は同じですが具体的な中身は相当な開きがあると実感しています。中小企業の「困りごと」としての生産性向上に繋がる基盤強化策は、もっと基本的・現実的な品質管理や作業管理などの基礎オペレーション力の強化と技術やスキル伝承の為の人財育成が課題として挙げられると思われます。また中小企業の経営者の高齢化が進んでいる現在は、「事業承継」や「事業の再活性化」に於いても業種別に違いがありますが、中小企業の今後の課題として取り組むことが重要となってきています。

中小企業の社長さんに「困りごと」をヒアリングすると、内部環境の変化において「最近の社員は自分で考えて仕事をしなくなった」との回答が多くあります。一つには失敗を避け安易な道を通りたい企業側とチャレンジ意欲のない社員の二面性がありますが、総じて組織風土の問題であり、如何に動機づけ教育と共に企業トップのリーダーシップが問われる課題かと考えます。

これからも経営コンサルタントとして上記問題点と課題を十分意識し、顧客目線の発想で自分の強みを活かし活動していく所存ですが、協会会員の皆様と共通意識を持ち、チームでの企業支援が推進出来たらと考えています。今後もしもご指導のほど、よろしくお願い致します。