

「経営品質研究会」のご紹介

～ 顧客本位に基づく卓越した業績を生む経営革新の実現を目指して～



経営品質研究会サブリダー 川島 昇

(以下の【 】内のキーワードは経営品質向上の基本理念です。)

昨年度以降報道された企業の不祥事事件は不二家、ミートホープ、白い恋人の石屋製菓、赤福、船場吉兆等食品関係だけでもこれだけが相次いでいました。

それらの企業は自社の利益追求の仕組みでだけでなく当然顧客満足も考えられていると思いますが、【顧客本位】本当に顧客の事を思っているのか懐疑の念は消えません。

また、それらの企業は業界常識にとらわれない独自の製品・サービス【独自能力】で同業他社より一歩先んじた著名企業で業績を伸ばされてきました。それら卓越した経営は、本来、社員の独創性と知識創造による企業目標の達成で経営者と社員との信頼関係によって成り立っているといえますが【社員重視】、それが歪んで対話が不足してしまった結果と思われる。そして社会が組織に求める倫理性、健全性も重視されているはずなのに【社会との調和】、それも無視されてしまった結果が不祥事となったと思われる。

当然ながらこれらはごく一部の企業ですが、大企業、中小企業においても忘れてはならないのがこの4つの「経営品質の基本理念」です。更に7つの「重視する考え方(経営要素)」(研究会で勉強を)を考慮し、「組織プロフィール(組織の目的など)」と8つの「カテゴリー(評価

基準)」(研究会で勉強を)が経営品質向上プログラムの要点になります。

『経営品質』は急激に変化する競争環境の中で、優れた製品・サービスを創出し続け、事業を継続発展させるための「経営のしくみ」を作り続ける「組織的能力」を高めるための考え方と言えるでしょう。

当研究会の今年度は、これらの事を学びつつ経営品質に関連した組織の事例研究や経営品質に関連した考え方・手法等の研究(最新の経営手法等も含む)、会員ご自身の経営革新指導事例等を相互に研究、発表していきます。

また、経営品質協議会認定アセッサーの資格者の方(研究会には5名おられます。)から、毎回、経営品質の要点についての解説を分担して担当していただく予定です。ので、経営品質について学ぶのが初めての方にもご参加いただけます。

また、中小企業診断協会京都支部経営品質研究会として京都経営品質協議会(京都産業21内)の会員であり、協議会のセミナーや各イベント等会員特典(費用無料または割引等イベントの内容による)で参加できますのでぜひ入会をお待ちしています。

アイデア“あんなん、こんなん”ぜひ、ご一報ください!!

戦後、一世を風靡した4大婦人雑誌の中で、最後まで生き残っていた「主婦の友」が、5月をもって休刊となりました。編集コンセプトが、世の中の変化に対応できなかったことが原因だと言われています。他方、キャノンやニコンといったカメラメーカーは、カメラ市場が成熟する中であって、それぞれの強みを活かしてキャノンは、デジカメのほか事務機器分野へ、ニコンは半導体装置分野へ進出することで成長を続けています。

診断協会京都支部も一昔前までは、公共機関とつながってさえいれば受託事業もそれなりにあり、何とかやっていくことができました。しかしながら今後予想される厳しい経営環境下での成長を考えますと、それはそれで深耕しつつも、右図に見る第Ⅱ、第Ⅲ、第Ⅳ象限へと展開していくことが不可欠です。そのためには、会員1人ひとりが有する経験やスキルのセールス・ポイントを整理し、明確にして、市場開拓あるいは事業開発に取り組んで行かねばなりません。会員の皆様におかれましては、キャリア登録にご協力いただくとともに、

どのような市場に向けて、どのような事業提案ができるか、アドバイス等いただければ助かります。

ところで植物や他の動物を見ても分かるように、成長のためには、時には少し立ち止まって英気を養うことも必要です。以前は、愛宕山に登った後、柚子温泉に浸かりながら、明日を語り合ったこともあり。日光を浴びて一汗掻いた後の清々しさはまた格別のものがあります。こちらの方も、皆様からのいろいろなアイデアを頂戴できればと思います。ぜひ、ご一報を、よろしくお願ひ申し上げます。(山脇康彦)



市場 - 受注スタイルマトリックス

市場	受注スタイル	
	受託型	提案型
公的機関、団体	I	II
民間	III	IV