

社員の育成④経営人(総合力)

企業経営漫談士 岡野実空

経営の基礎知識を習得した「経営人」を本物に育てるのは、その応用と実践の場。ヒト・モノ・カネの知識を総合し、新たな事業やビジネスモデルを実現できるか？そのとき必要なのは、まずコンセプトや事業の構想力。さらには、その骨格の「商流」を支える「情報流」と「物流」の知識や各専門家との交流。「経営人教育」後半の今回は、身につけた基礎知識を実践に結びつける「糊しろ」として、「デザイン力」「IT」「ロジスティクス」の3つを取り上げます。

その1: デザイン力

KIRO 代表・紺野登氏によれば、デザインとは、「デ(de)」+「サイン(sign)」、つまり、従来の意味の組み合わせ(常識)を否定し、変えること。私たちの直観、身体・感情・知性を用いて、現場での個別具体の現実から仮説を生み出し、目的に向けて諸要素を総合・創造する知です。

先のコラム「事業デザイナー」(0-12)でも取り上げたとおり、基礎ができた経営人に求められるのは、まず「シナリオ」と「コンセプト」、および「ビジネスモデル」の「デザイン力」。今後の経営環境を想定して「戦略」を立て、どの顧客に、どんな価値を提供して、どうやって利益を生むかという「ビジネスモデル」の構想力です。要所では、それぞれの専門家との協働が必須ながら、この「デザイン」こそ、経営人の腕のみせどころなのです。

その2: IT

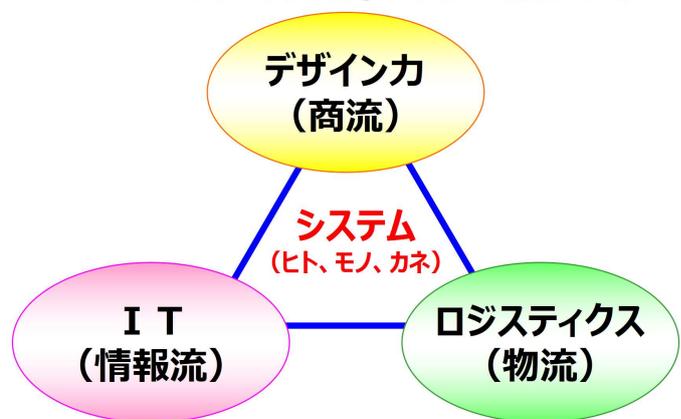
通信技術の急速な進歩により、いまや「ICT」に進化した「IT」。しかし、「日進月歩の世界」の定年は40歳。ミドルの皆さんは、その分野に精通した後輩に、「どこまで進歩したか」「それで何が可能か」をつねに尋ね、事業への活用を提案してもらわねばなりません。まして、経営人の新たな構想に、この要素が不可欠なのは、言うまでもありません。

また本来、CIO(最高情報責任者)の存在は必然ですが、残念ながら我が国の大半の企業では、情報担当は平役員止まり。そのためこの分野は、「目利きミドル」の活躍にも期待せざるをえません。したがって、経営人はその構想に相応しいITのために、センサーの鋭い若手と、経営層を説得できる「目利きミドル」との密な交流が欠かせません。

その3: ロジスティクス

デジタルのみで完結する場合は不要ながら、実際にモノの移動を伴う大半の事業において、極めて重要な「ロジスティクス」。しかし、これは我が国で最も見落とされている領域。自らエリート

KM 2-19 社員の育成④経営人(総合力)



と勘違いしている方々の最大の弱点のひとつです。その主因は、戦後の日本でタブー視されてきた、「軍事学」の知識欠如。グローバル化の加速によって、「戦略」とともに、これらの重要な知識差が、外国企業に凌駕される要因になっています。皆さん、身近にロジスティクスの専門家はいますか？

IT、ロジスティクスの発達は、情報と通信、物流の速度を劇的に上げつつ、コストを猛烈に下げ、いままでの「常識」の「デ・サイン」を可能にしました。いま、ヒト・モノ・カネ・時間・距離など、制約条件は次々に取り払われ、かつてはムリと諦めていたコトが、続々可能になっています。

アップル、グーグル、フェイスブック、アマゾンのAGFAは、それらの総合力で世界中に風を起し、風をつかみ、あっという間に四天王に上りつめました。「生産性向上」という呪文ばかり唱えている、どこかの国の政府と、その下請としての大企業の動きとはあまりにも対照的です。

経営の基礎知識に加え、この3つの総合力こそが新たな(付加)価値を生み、(頭脳)労働生産性を高めるポイント。的外れの「働き方改革」では、一向に埒が明きません！アーメン！！

平成29年12月25日 実空