



低成長時代でも成長するための  
施策提案集団

BBF は経営の羅針盤の役割をします

# 成長の気づき

見た事、聞いたこと



# 低成長時代でも成長するための 施策提案集団

BBF は経営の羅針盤の役割をします

成熟市場でも一緒に右肩上がりの成長をしましょう

**合い言葉は3年で倍**  
を支援する顧問集団です。

経営者のCoaching

Consulting

Collaboration

Cooperation

Re-use of property

Outsourcing

For U

**世界のベストプラクティス**

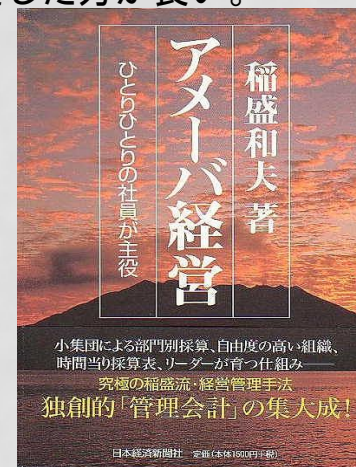
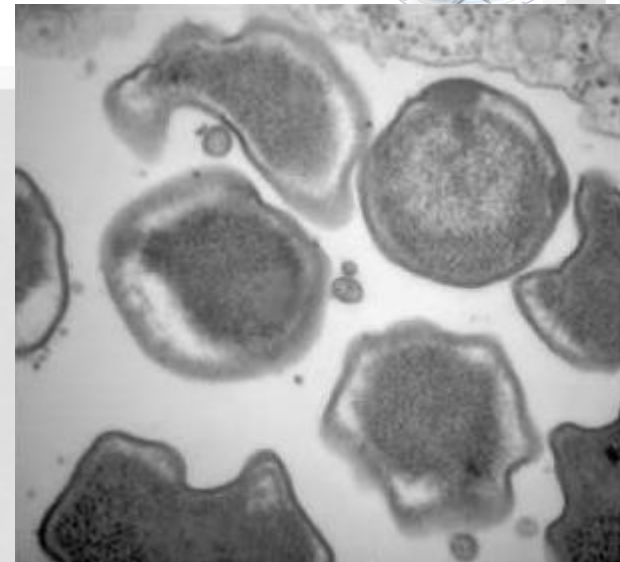
日本や海外の企業の成功事例を中堅企業への適用をアドバイスします。

アンケートによれば、アドバイスが必要なタイミングは1週間に1回程度。  
BBFはそのタイミングの顧問です。課題解決はコンサルティングで推進します。

詳しくは <http://www.growth-bbf.com/>

# 経営はアメーバーの如く

- 1) アメーバーの原語は単細胞で、たえず増殖を繰り返す事で原型が変わる。  
(最近ではアメーバーでネット検索するとアメーバーピグが出て来るがこれとは関係ない)
- 2) ネット社会になってからは、1企業だけで成長する事が難しく、常に複数の企業が必要に応じて協業、共同化する事で成長しているこれをアメーバー増殖に似ている事からアメーバーの如く、必要に応じて他企業との増殖を繰り返すことで成長を模索する事を言う。これは私だけが言っている言葉かも知れない・・・
- 3) 特に中堅企業にとっては、経済環境、親会社、取引先に大きく依存するが、中堅企業が独自に成長を模索するとすれば、1社だけで成長する事は難しく、必要に応じて増殖を繰り返した方が良い。もっとも最適な相手かどうかを見極める事が重要だが・・・
- 4) 京セラで言う「アメーバー経営」とも若干違う。ここで言うアメーバ経営は企業の活動単位を小集団のように小さくし、それぞれで独立採算性を前提に意思決定をさせ、社員の資質を発掘・育成する方法。

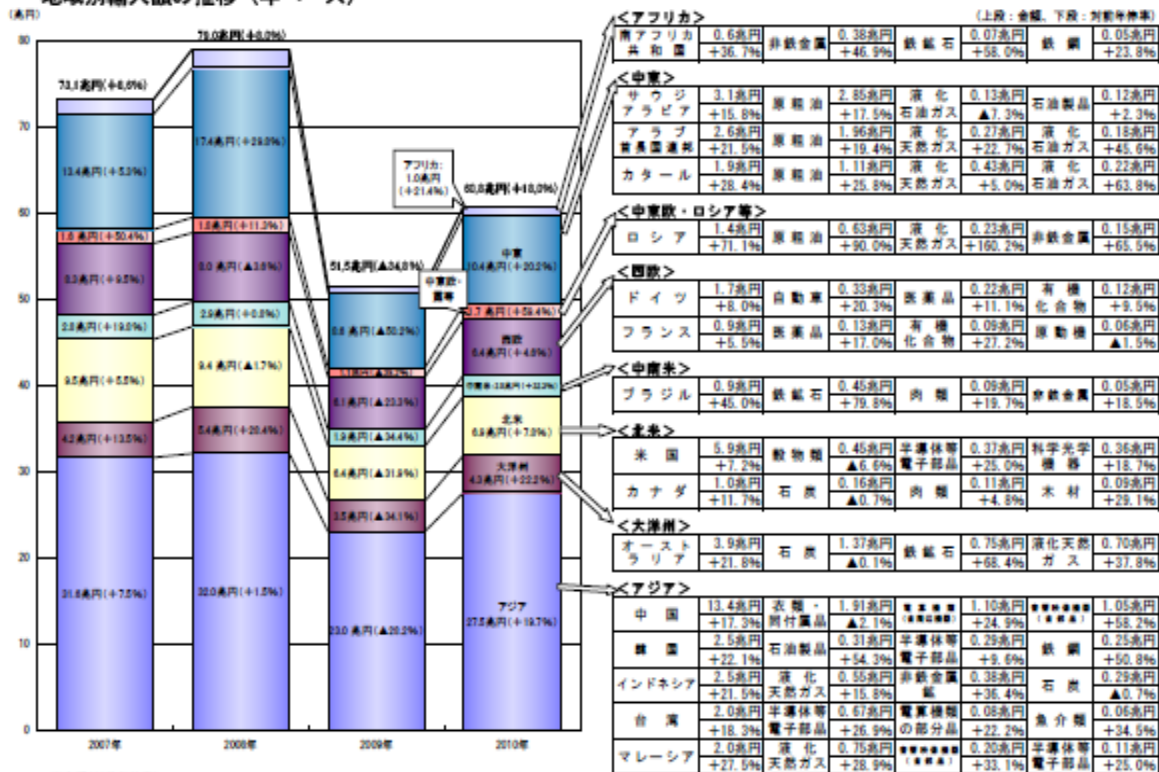




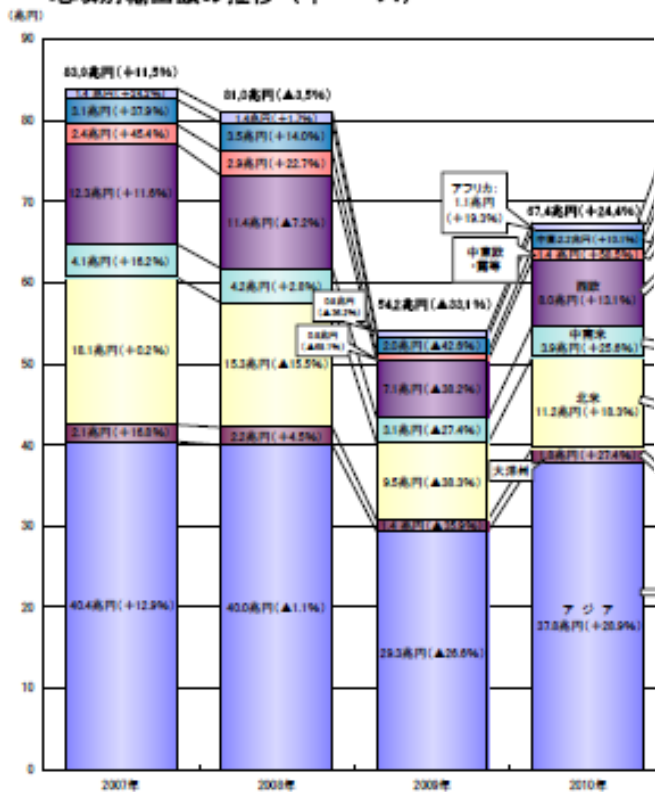
# 経営者にはアジア人を取り込む

- 1) 外国人経営者や社外重役が増えたことで成長している企業が出てきた。  
日産自動車はあまりにも有名だが、2011年で目立つのはオリンパスではないだろうか？  
もし仮にマイケル・ウッドフォード元社長がいなければ、オリンパスの損失隠しもまだ表面化していなかっただろう。
- 2) 円高の今、成長を考える時にアジアは欠かせない。  
アジア人を経営スタッフの中に取り込む、会社同士の提携を進める、少なくとも取引を開始する事は始めた方が良い  
事実2011年のヒット商品は韓国製、韓国有名人のCM起用が多い。また目には見えないが素材、部品のアジアからの調達は増えている。
- 3) 私も韓国に10年駐在したが、その時は『日本に学べ』でコンサルティングしてきた。しかし、21世紀に入って『なんと韓国に学ぶ』事が多くなった。  
特に三星電子の経営の仕方、業務の仕方、人の育て方、人の採用の仕方などは私の人生にまで影響を及ぼした。
- 4) 韓国企業も単独では生き残れない事も知っている、だから日本企業とのCollaborationを模索している。  
韓国でもこうだから、中国やアジアの国々はもっと要求してくるだろう。  
この人達（企業）を経営幹部に取り込む。最初は非常勤でも良い。  
(財務省貿易統計データ参照 次ページ)

### 地域別輸入額の推移 (年ベース)



### 地域別輸出額の推移 (年ベース)



カナダ	0.8億円	自動車	0.32億円	自動車の部分品	0.10億円	原動機	0.03億円
+13.0%	+13.3%	+32.9%	+17.6%				

オーストラリア	1.4億円	自動車	0.69億円	鉱物性燃料	0.11億円	ゴム製品	0.05億円
+22.6%	+32.4%	+5.8%	+22.3%				

中国	13.1億円	半導体等電子部品	1.04億円	自動車の部分品	0.69億円	鉄鋼	0.69億円
+27.8%	+23.2%	+24.5%	+14.8%				
韓国	5.5億円	鉄鋼	0.76億円	プラスチック	0.46億円	有機化合物	0.33億円
+23.8%	+18.3%	+26.3%	+20.3%				
台湾	4.6億円	半導体等電子部品	0.65億円	プラスチック	0.29億円	鉄鋼	0.26億円
+36.2%	+21.0%	+31.7%	+34.4%				
香港	3.7億円	半導体等電子部品	0.53億円	プラスチック	0.21億円	電気回路等の機器	0.19億円
+24.5%	+20.7%	+22.0%	+29.7%				
タイ	3.0億円	鉄鋼	0.42億円	自動車の部分品	0.26億円	半導体等電子部品	0.25億円
+44.6%	+67.4%	+60.7%	+20.2%				
シンガポール	2.2億円	鉱物性燃料	0.31億円	半導体等電子部品	0.31億円	船舶	0.21億円
+14.3%	+42.5%	+38.2%	+38.2%	+15.1%			

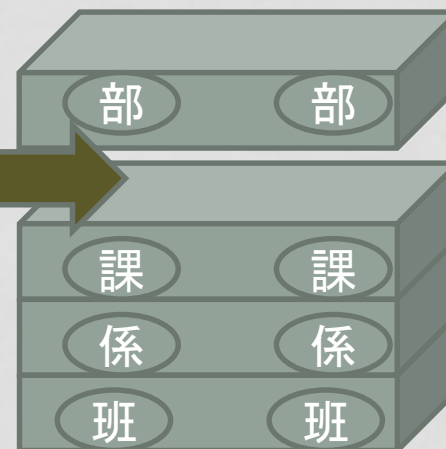
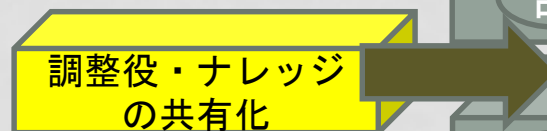
財務省貿易統計より

<http://www.customs.go.jp/toukei/suii/html/data/y1.pdf>



# 業務遂行は多能工化よりもナレッジ共有化

- 1) ほとんどの日本企業の業務遂行スタイルは右図のような縦割りで業務を遂行。しかもほとんどの社員が同一部しか経験がないのが実情。  
 韓国では部長になるためには複数のプロジェクトリーダーを経験しなければならない。  
 (プロジェクトとは組織横断の課題)
- 2) 縦割りの組織でしかもノウハウやナレッジはすべて個人が所有している (これでは短期間あるいは大量の業務処理が出来ない)  
 韓国は即システム化するので短期間、大量の業務処理も可能
- 3) それならば、右図のように部と課の間に調整役、ナレッジの清流化・可視化する役割の人を置く
- 4) 今のうちにノウハウ・ナレッジ・判断基準を可視化し、共有化しておかなければならない  
 この業務の一部が海外に移転した場合、この可視化・共有化が成長の岐路になる。
- 5) これなら中堅企業も出来るはず  
 社内で出来なければ社外のスキルを活用しても良い





# 働く人も多種・多様化

- 1) すべてが社員とは限らない。  
作業する人も社員、派遣、アルバイト、パートの様に多種・多様化  
マネージャーも同様に多種・多様化する
- 2) 私が2011年で良く聞いた言葉  
『昔は10年勤めれば、営業所長が出来る人材がいたが、今はいない』  
『ひとつ教えても応用が利かない、なぜ分からない時に聞こうとしないのか』  
『モノづくりの現場はこの10年で変わったが、物流の現場は何も変わっていない』  
『提案も出来ない、起承転結で話が出来ない、パソコンでデータを加工した論理的話が出来ない』
- 3) 無理もない。  
我々高度成長期に育った人間は今の低成長期のマネジメントの仕方を知らない  
今の業務は分業体制になっているので、自分の事は分かるが他の人の業務には関心もない。  
また自分の業務は自分なりの判断をして、遂行しているので通常は問題ない。時々顧客からクレームを言われた時になぜ相談しないのかと言われても任されていると思っていた。
- 4) これでは他の人に引き継ぐ、海外に業務を移転する時に何か月も引継ぎが必要になり、成長のタイミングを逃す
- 5) 三星電子などは平均勤続年数が9.6年だそうだが  
社員がいつまでもいる。いつまでも今の業務をしている。とは考えない方がよい。  
20年前の判断基準が、今の判断基準に合う訳でもない。  
その都度、必要なタイミングで必要な業務を遂行できるようにしておかなければ、成長など望めない。
- 6) 必要な業務を、必要なタイミングで委託すれば良い、それが海外であっても構わない。



# 成長の秘訣は短時間・膨大量処理

- 1) 通常3時間で処理している業務なら30分で処理できるようにする。あるいは10倍の処理量になっても同一の3時間で処理できるようにする。(これが成長を見逃さない秘訣ではないか?)
- 2) そのためには、誰にでも出来るようにする。これがダメなら一部の業務を数名の人が出来るようにする。(並行処理)さらに新人でも出来るようにする。
- 3) 業務処理のマニュアルを作って、それを見ながら新人でも出来るようにする  
あるいはこのようなマニュアルをつくれる人を採用する。ノウハウ・ナレッジなどの判断基準を聞き出す人を連れてくる。
- 4) 今年まずは私がやって見る。製品開発、生産計画、配車手配、在庫シュミレーションなどの業務をベテランだけでなく、新人でも出来るようにノウハウ・ナレッジを聞き出し、それを清流化・可視化する。
- 5) すると今まで数時間かかっていた業務を1/10 少なくとも1/3にしてみよう。  
その手順を来年の今、明確にしてトライしたい企業にノウハウを供給しよう。  
そして、これが成長の秘訣であると断言できるように・・・





私へのコンタクトは以下のQRからログインできます



BBF細木へのアクセス  
**あなたを儲けさせるコンサルタントです**

知的財産のストックセンター



当社HPです。  
ソリューションタグ  
から知財資料がDL  
出来ます。

今この瞬間の情報発信基地



中堅企業・個人向け  
今の時代に合った、  
「見方・考え方」  
を発信しています。

事業のやり方が高度成長時代と同じになっていませんか？  
昔の仕組みでは戦えません  
戦うにもあなた1人では戦えません  
仲間が同じ方向を向いてこそ企業は行動し始めます  
仲間にも同じ見方・考え方を植え付けるための情報を発信しています