

MOTを学び、技術経営人財の育成に取り組む

一般社団法人アーネスト育成財団 理事長 西河洋一

財団は、技術経営人財の育成を主眼に、豊で明るい持続的な成長をする日本づくりに取り組んで8年目に入る。その事業の柱が、西河技術経営塾である。取り組みの経緯を報告する。

芝浦工業大学大学院に入り、なぜMOT(技術経営)(注1)を学ぼうと思ったのか。苦勞した末に東証一部に上場を果たしたが、経営学に関する知識は全くなく、素人だった。実学で身に付けた経営に関する知識と学問的に学ぶ経営との違いは何か。取り組んできた経営を経営学と照らし合わせ、経営手法を学びたいと思った。

自分の経営をMOTで学んだことでなぞると、方向性が見えてきた。CEO(社長)によって会社は運営されている。社長が変わると会社が大きく変わる。理論を当てはめて、経営分析をする。他産業の過去の歴史を紐解き、重ね合わせて見る。技術進化の背景に起こったさまざまなこと。経営者が百人いれば、百通りあることも理解できた。

よくトヨタのカンバン方式が良いと取り入れるが、トヨタと同じ成果は出せないと嘆く。真似だけでは駄目だ。自分で経営の仕組みを作り、それを実践することが重要である。

利益は欲してもなかなか得られない。売上と経費との差異によって生じる。例えば、製造コストが安ければ、その差額が大きい分儲かる。収入と支払いの差額が利益である。また時間軸を意識し、収入を早くして、支払いを遅くすれば、資金余裕ができる。利益ができれば、企業の成長のための資金となる。社員生活の安定のために稼ぎ出す。

売上は、市場動向とか、消費者のマインドによって大きく変化する。その中、お客様に喜ばれることで、利益が得られる。

利益は、税金を納めるために必要なもので、税金とほぼ同額が企業の内部に留保され、次の投資資金となる。高い利益を出している企業は、社会的に重要な働きをしているからで、お客様の満足を継続している優良企業である。

西河技術経営塾に取り組んだ背景は、MOTを学んだが、実際に経営をするとなると足りないところがあるように思えたからだ。技術のついた技術経営人財の育成、研究会をつくり、識者との意見交換を行った。育成のコンセプトが固まり西河技術経営塾32講座を組み立ててた。

原則、30代、40代の現役の経営者を対象とした。売上を2倍とか、10倍にする経営手法を教える。お金は企業の血液であることを理解させ、嘘をつかない誠実な経営を常に問いかけた。

日本の中小企業の経営者の多くが、経営学を学ばずに経営に取り組んでいる。先代から引き継いだ経営、事業取り組みに変化が無ければ経営はできるが、時代の変化に取り残される恐れがある。売上を2倍以上にするには、経営学を学び3年、5年の中長期戦略をつくり、経営をする必要がある。

出前塾を含めると、50名近い修了生を輩出した。