

三方良しの公共事業改革



株式会社ビーイング 取締役
日本TOC推進協議会 理事
京都府業務改革推進評価委員会 委員
宮崎県総合計画審議会 専門委員
岸良裕司



1959年生まれ。84年京セラ(株)に入社。半導体事業本部、半導体営業統括部に
て主にマーケティングの強化に尽力、全社eMarketingプロジェクトや全社ドットコ
ムプロジェクトなどを立ち上げ、全社的な問題解決に向けたさまざまな活動の中
心となり、その成果は産業界の注目をあび、セミナー、フォーラムで紹介される。
2003年ヘッドハンティングされ、土木積算業界のソフトでトップシェアを誇るベン
チャー企業(株)ビーイングに入社。低迷している建設業界の再生にチャレンジして
いる。趣味はハードロックのバンド活動で、ボーカルを担当。

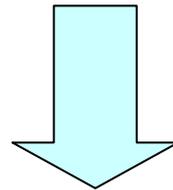
著書：マネジメント改革の工程表
目標を突破する実践プロジェクトマネジメント(中経出版)
実学社長のマーケティング(中経出版)



現場代理人に求められる資質

社会科学
自然科学
物理、数学、土木学などの知識
人間学・心理学

現場で儲ける 経営者の資質



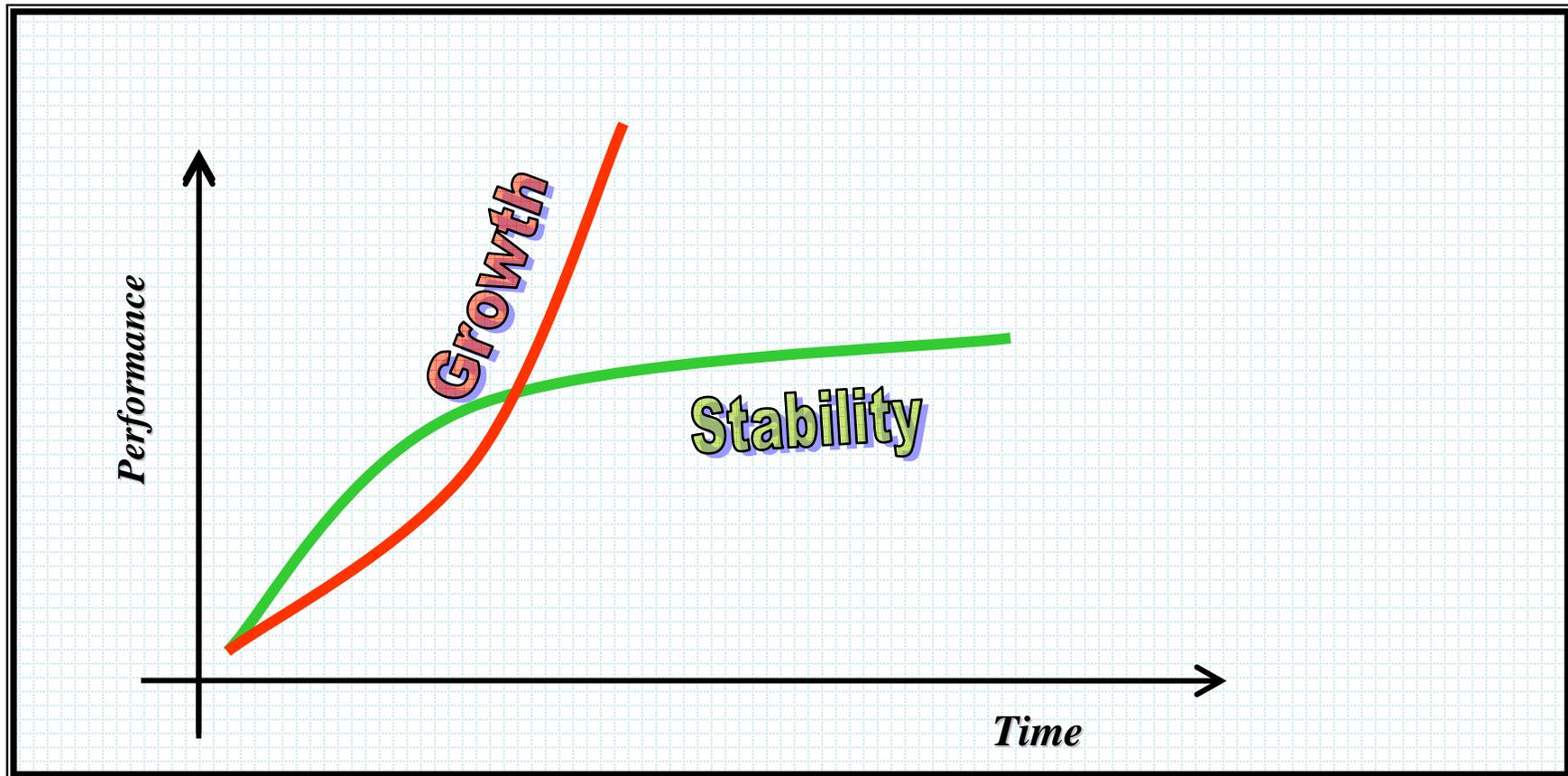
社会資本の創造

極めて要求の厳しい事業である

繰り返し生産型を中心とした製造業の手法はなじまない



常に成長しつづける企業を目指して



高い成長を継続するために、もっとも重要なリソースは？



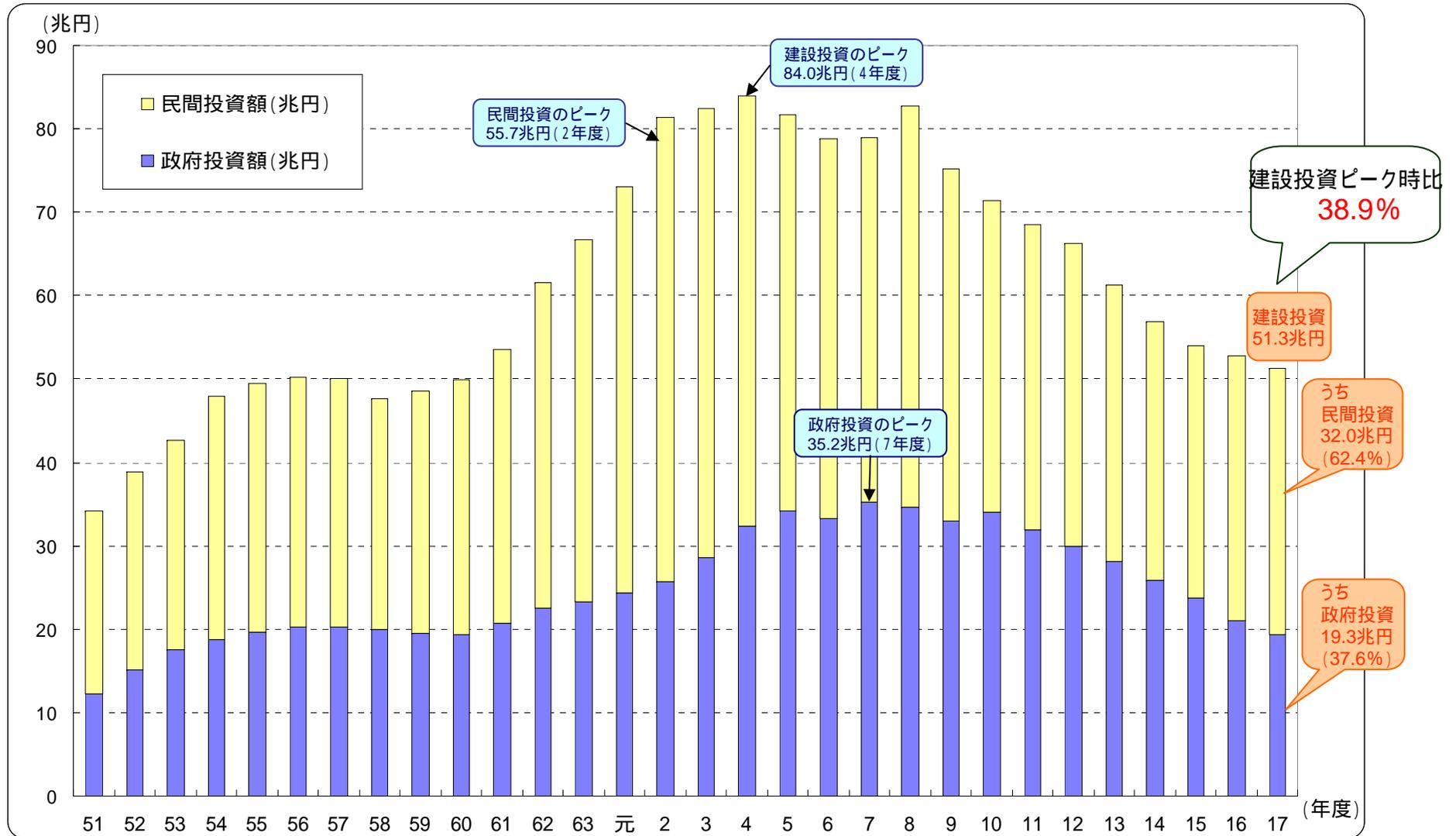
利益を上げるために、コスト削減するために最も高いリソースは？



現在の公共事業の状況 (業者側)



建設投資の推移



(出所) 国土交通省「建設投資見通し」
 投資額については平成14年度まで実績、15年度・16年度は見込み、17年度は見通し
 政府投資は、国・地方公共団体・独立行政法人等が行う建設投資



公共事業にあつまる批判の数々

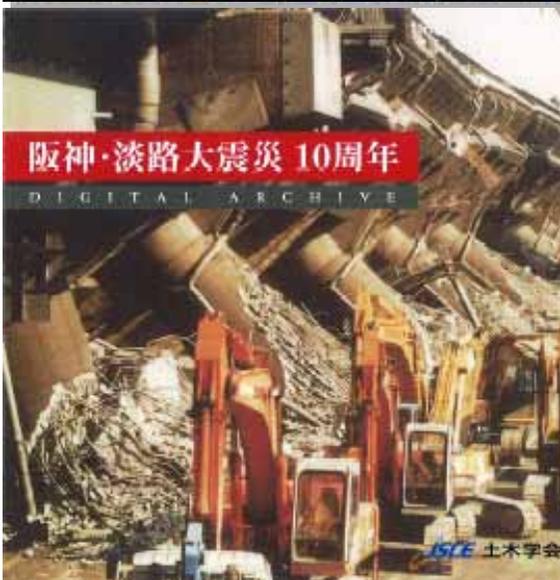
談合

無駄遣い

数々の
不祥事



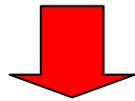
異常気象・自然災害



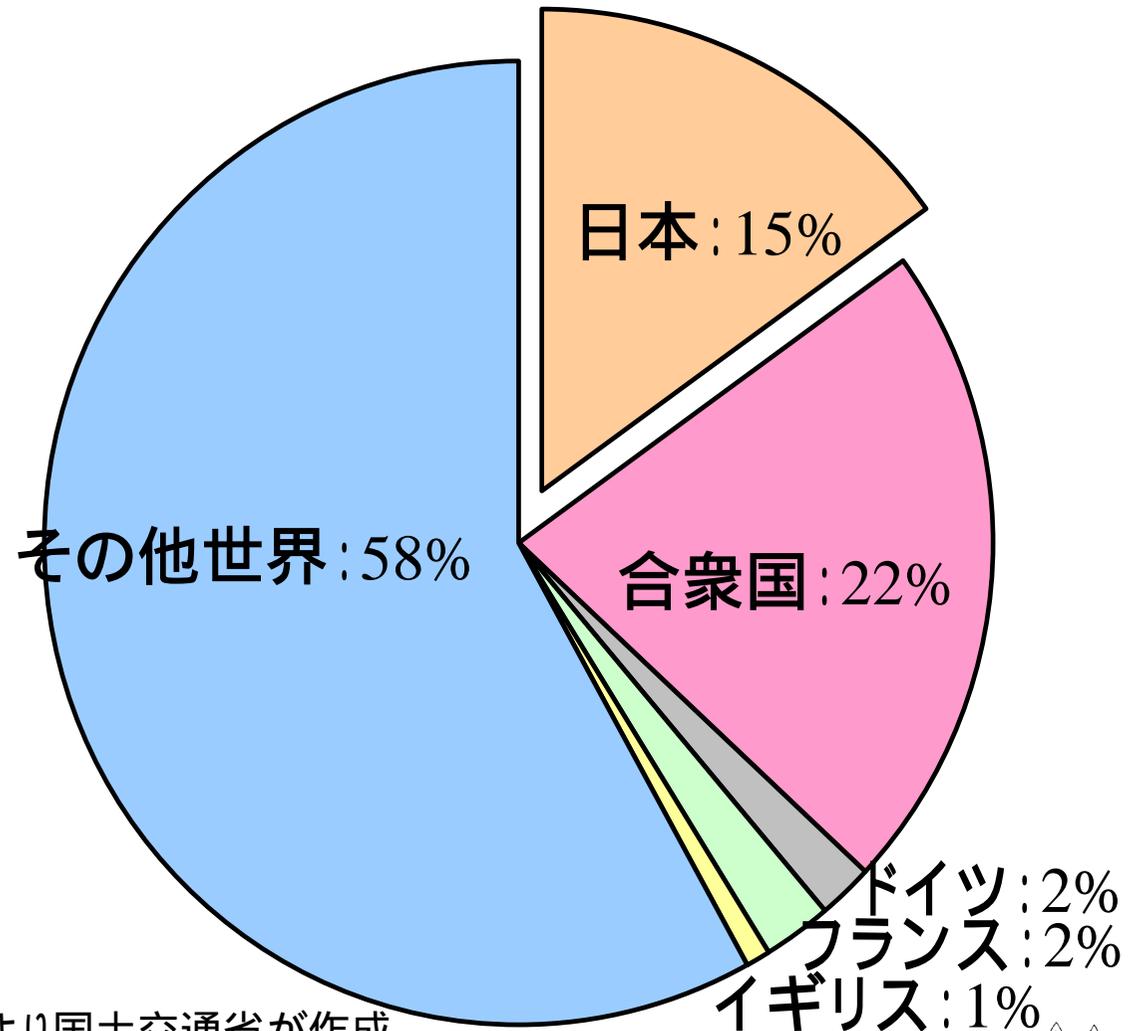
自然災害被害額の割合

(1970年～2004年)

我が国は、その位置、地形、地質、気象などの自然条件から災害が発生しやすい国土。世界の0.25%に過ぎない国土ながら、世界の自然災害被害額の15%を占める。



防災投資が不可欠



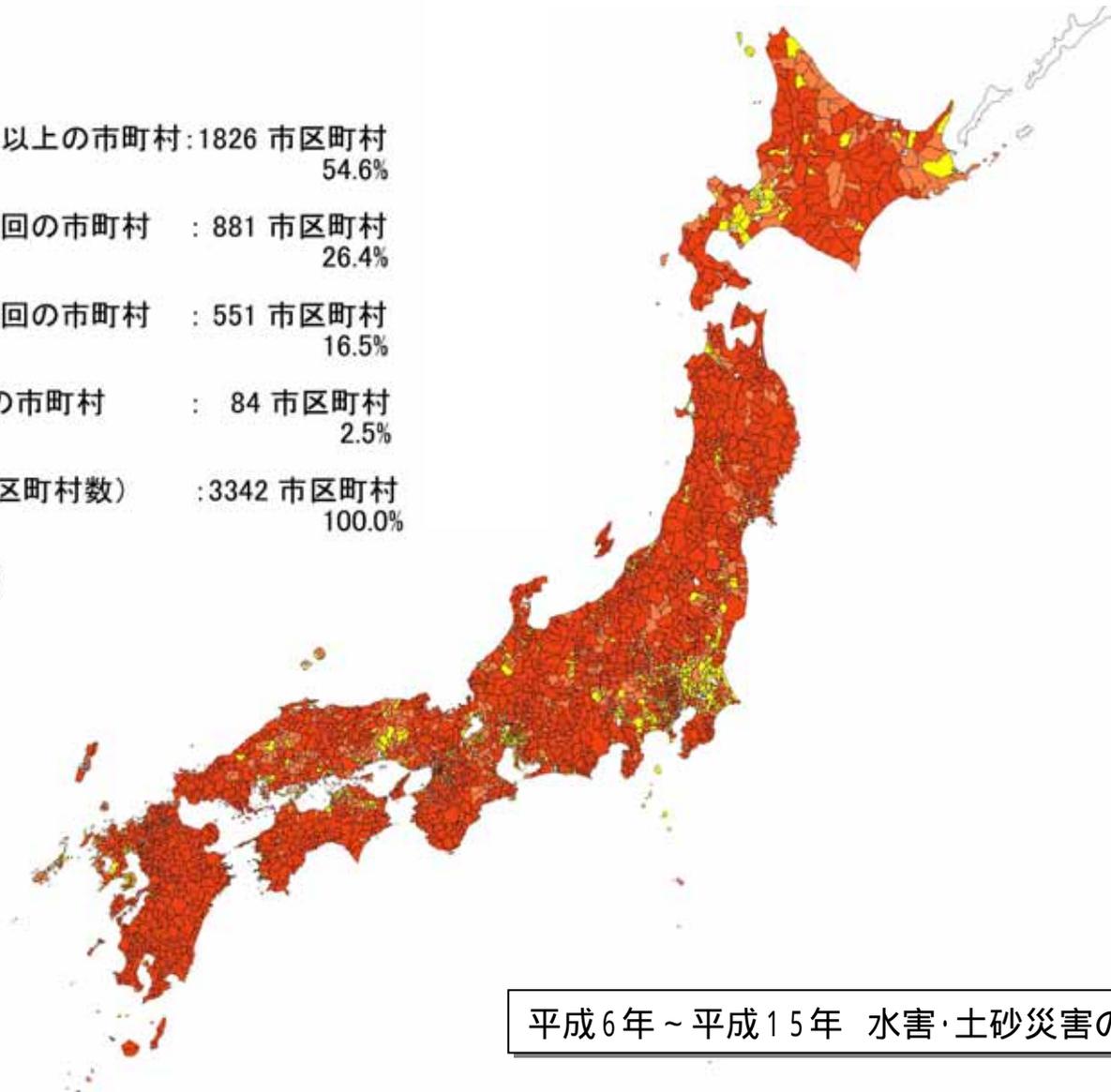
災害疫学研究所(CRED) 資料より国土交通省が作成



過去10年間に全国の9割以上の市町村で、水害・土砂災害が発生

	水害・土砂災害が10回以上の市町村	: 1826 市区町村	54.6%
	水害・土砂災害が5～9回の市町村	: 881 市区町村	26.4%
	水害・土砂災害が1～4回の市町村	: 551 市区町村	16.5%
	水害・土砂災害が0回の市町村	: 84 市区町村	2.5%
	(平成15年 全市区町村数)	: 3342 市区町村	100.0%

(出典:水害統計)



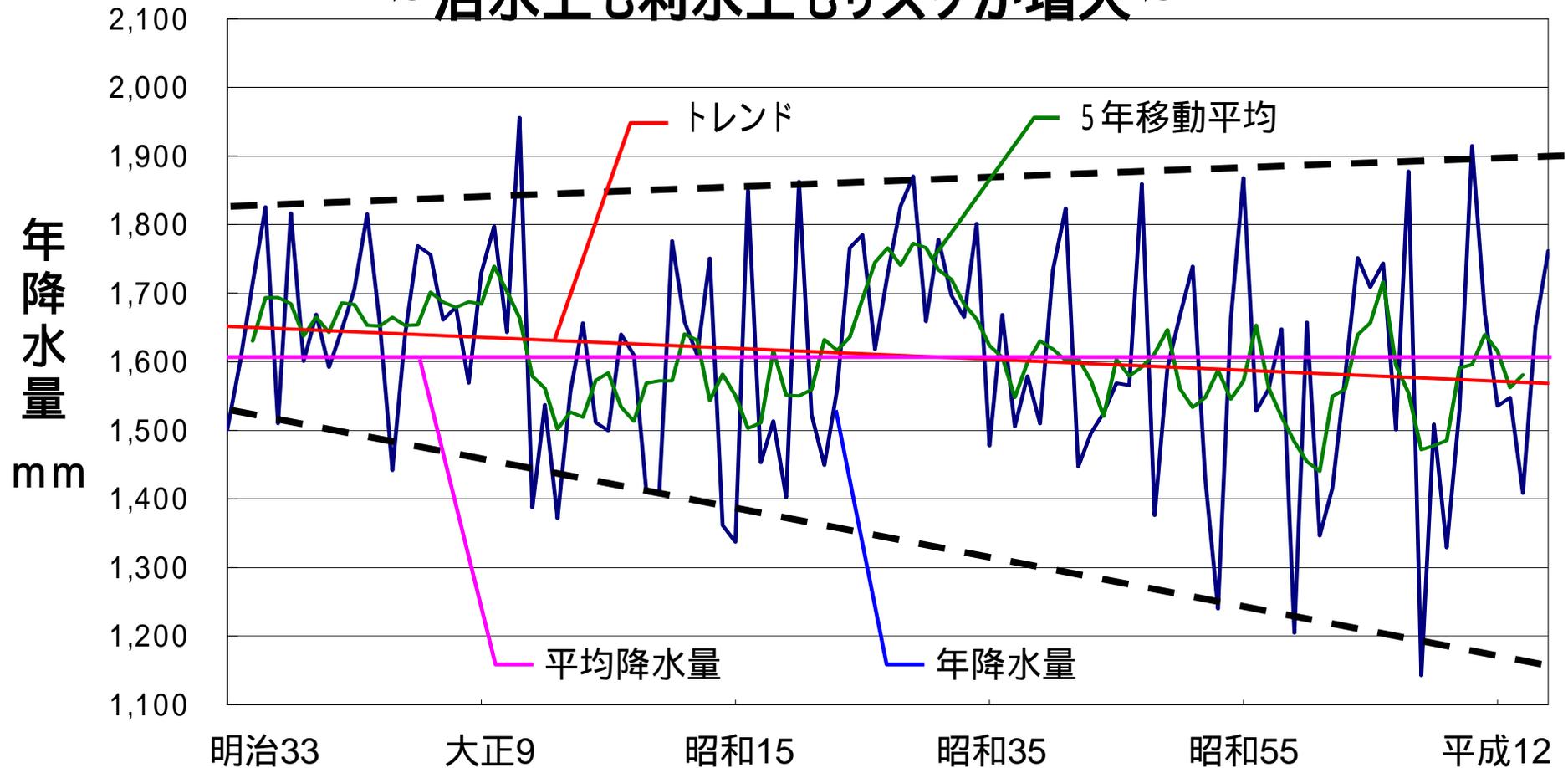
平成6年～平成15年 水害・土砂災害の発生状況

国土交通省資料より



長期的に見ると少雨と多雨の変動幅が増大

～ 治水上也利水上もリスクが増大～



出典:「日本の水資源」
(国土交通省土地・水資源局水資源部)
に河川局が加筆

琵琶湖大湯水 (S14)

東京オリ
ンピック
湯水 (S39)

長崎湯水 (S42)

高松湯水 (S48)

福岡湯水 (S53)

全国冬湯水 (S59)

西日本冬湯水 (S62)

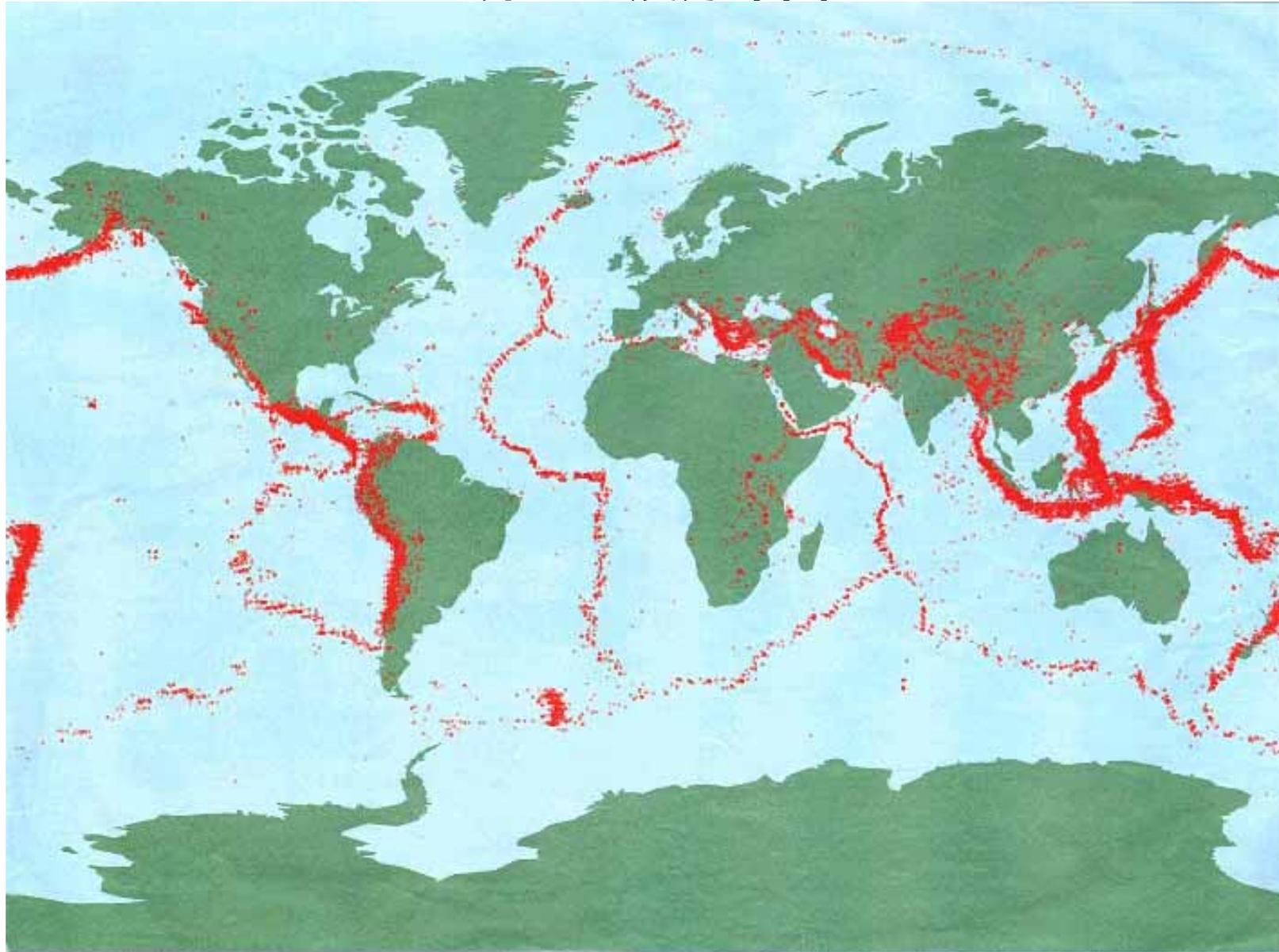
首都圏湯水 (S61)

列島湯水 (H6)

国土交通省資料より



世界の地震分布図



(1985-1994) M4以上, 震源の深さ100km以浅
国土交通省資料より



厳しい国土条件による割高な工事コスト

日本は地震大国であり、その対策費用が必要



阪神高速道路の橋脚



シャルル・ド・ゴール空港の
アクセス道路の橋脚

フランスの大部分の地域は耐震設計の必要がない

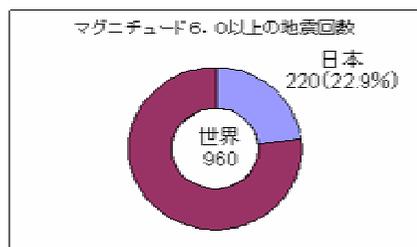
国土交通省資料より



大規模災害と経済リスク(地震)

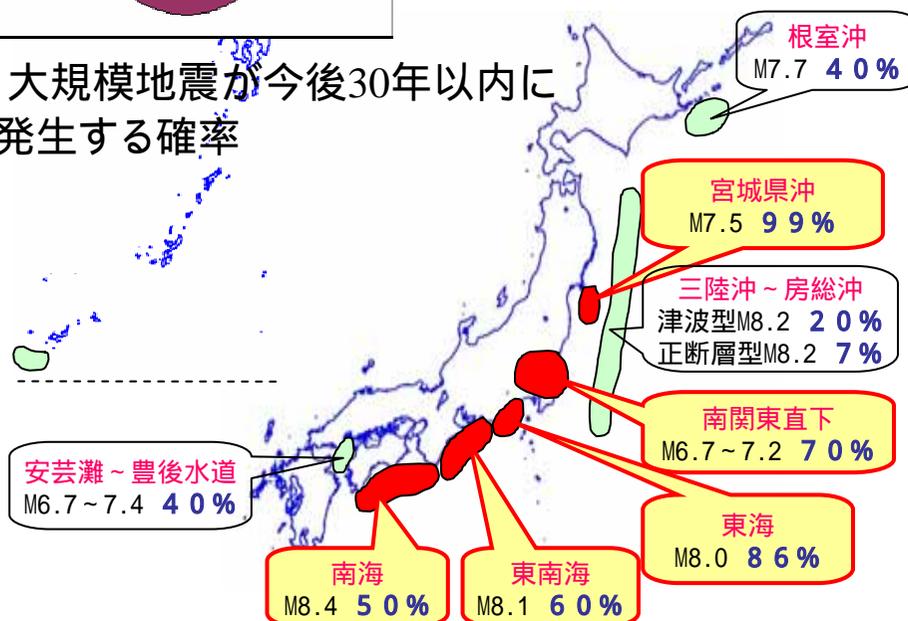
我が国は世界的にも地震大国であり、30年以内に大規模地震が発生する確率は極めて高い。
首都直下地震が起きた場合の経済被害は**112兆円**(試算)

災害を受けやすい日本の国土



日本の国土面積:世界の0.25%
日本の経済規模:世界の12.1%
(2003年)

大規模地震が今後30年以内に発生する確率



海溝型地震の長期評価(2005年1月1日算定値、平成17年4月13日現在、地震調査研究推進本部)を基に作成
東海・東南海・南海地震、日本海溝・千島海溝周辺海溝型地震等の発生確率20%以上の地震を記載

首都直下地震の被害想定(中央防災会議想定)

死者数・・・最大13,000人

建物全壊棟数・・・約85万棟

経済被害 約112兆円

直接被害 66.6兆円
(復旧費用)

間接被害 39.0兆円
(生産額の低下)

間接被害 6.2兆円
(交通寸断による機会損失・時間損失)

- ⇒ 我が国は、その国土面積や経済規模と比較しても地震災害の発生しやすい国土条件。
- ⇒ 首都直下地震被害想定のおよそ3割以上が間接被害であり、経済基盤にも深刻な打撃。
- ⇒ 大規模地震の発生に伴う津波の襲来により、人的被害、浸水被害、地域の孤立が懸念

大規模地震災害に対して十分な対策を講じなければ、我が国経済・社会の機能が壊滅的な被害を受ける恐れ

対立

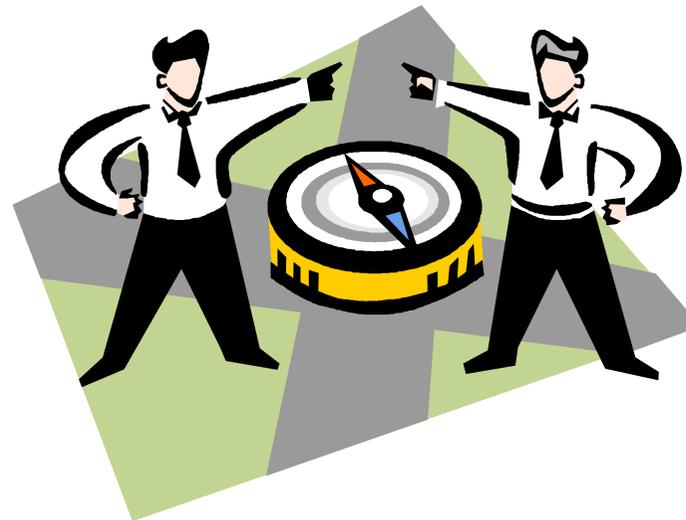
現在の好ましくない現象(UDE)

納税者のUDE

- ・税金の無駄づかい
- ・財政赤字
- ・談合、不祥事の発覚
- ・あいつく大規模自然災害の発生
- ・環境破壊
- ・なにをやっているかわからん

公共事業者関係者のUDE

- ・財政赤字
- ・公共事業の大幅削減
- ・毎日つづくバッシング
- ・住民の安心・安全の確保
- ・受注の劇的減少で倒産が続出する
地場建設業者



きっかけ

Adobe Acrobat Standard - [marketing001.pdf]

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) 文書(O) ツール(T) アドバント(A) ウインドウ(W) ヘルプ(H)

開く 保存 印刷 電子メール 検索 PDFの作成 レビューと注釈 セキュリティ 署名

テキスト選択ツール 83%

KEN-Platz eMOOK by 日経コンストラクション 「必勝マーケティング」講座 001 - 1 TOP

連載 ● 建設業のための「必勝マーケティング」講座 001

マーケティングとは何か

著者: 岸良 裕司
(株)ビーイング取締役開発部長兼経営推進室長

【目次】

- 1: まずは、私の紹介
埼玉県川口市の「鋳物屋」に生まれ、子供のころの遊び場は水道管を造っている現場。「現場のにおいと職人の…」
- 2: 勝ち続けるためのすべてのプロセスが
「Marketing」を適切に表現できる単語が日本語にはない。ある人は宣伝のことをマーケティングと言い、ある人は…」
- 3: 市場が変化するのは当然のこと
マーケティングでは多くの理論が語られているが、たった一つだけ世界中の学者が共通に認めていることがある…

■ 著者紹介

日経コンストラクション主催のサイト、KenPlazの連載で最初にメールを頂き、新橋で深夜まで議論を交わし意気投合

257 x 182 ㉿

スタート 2 Inte... 連載の手法通りに一度やってみよう! 82% 9:19

問題とは「目標」と「現実」とのギャップである。

こうありたい！こうあるべきだ！
(目標・期待)

なんでだろう？

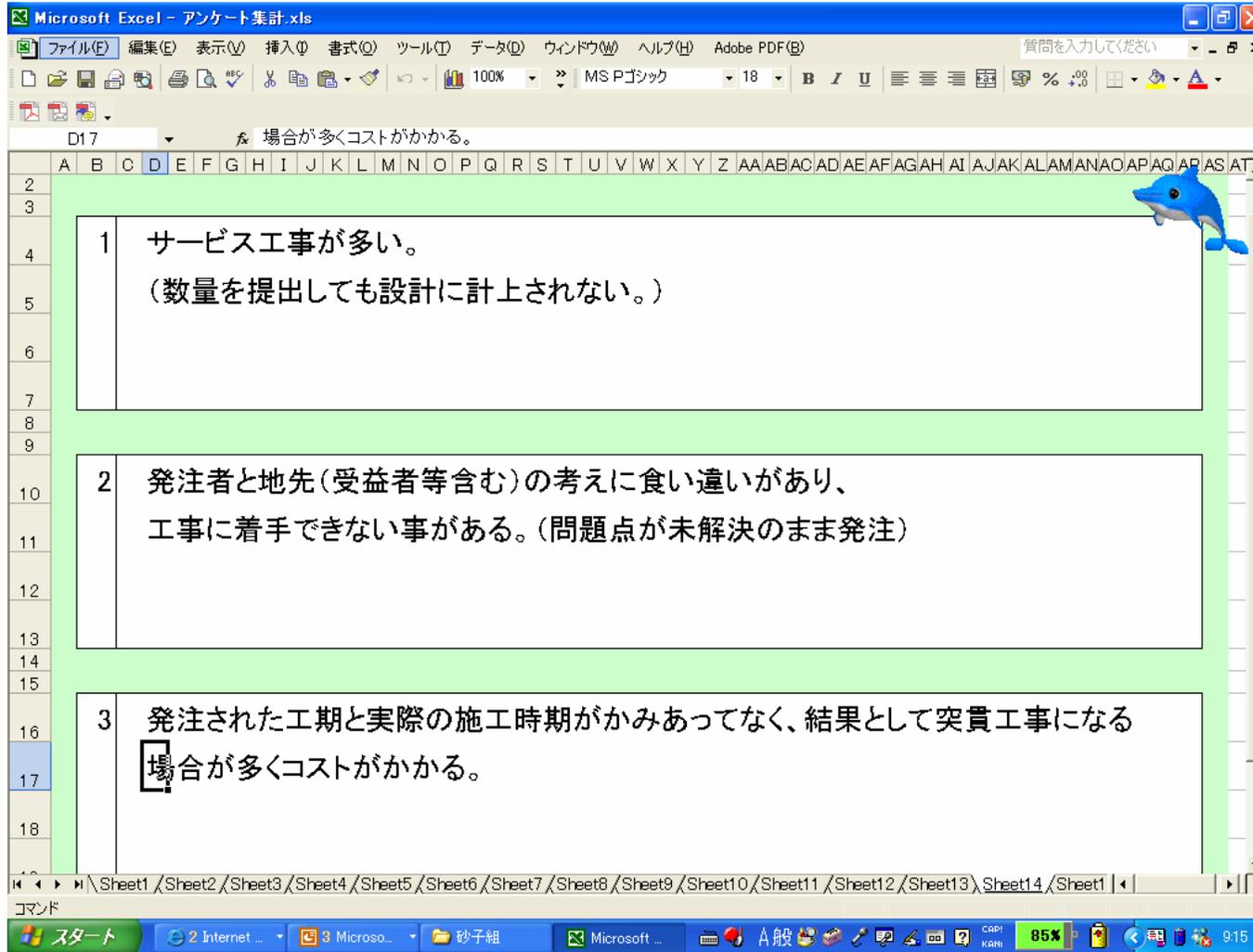
でも現実には (現状)

なぜなぜ合宿では「なんでだろう？(原因)」を徹底的に洗い出し、
解明していきます
(2日間の合宿でおおよそ200以上の問題点抽出が可能)



アンケートの実施

貴方が考える「儲けること」を阻害している問題を3つ挙げてください。



The screenshot shows a Microsoft Excel spreadsheet titled "アンケート集計.xls". The spreadsheet contains three numbered items in a list, each in a separate cell. The first item is "1 サービス工事が多い。(数量を提出しても設計に計上されない。)", the second is "2 発注者と地先(受益者等含む)の考えに食い違いがあり、工事に着手できない事がある。(問題点が未解決のまま発注)", and the third is "3 発注された工期と実際の施工時期がかみあってなく、結果として突貫工事になる場合が多くコストがかかる。". A small blue dolphin icon is visible in the top right corner of the spreadsheet area. The Windows taskbar at the bottom shows the Start button, Internet Explorer, Microsoft Office, and other applications, along with the system clock showing 9:15.

Item	Problem
1	サービス工事が多い。 (数量を提出しても設計に計上されない。)
2	発注者と地先(受益者等含む)の考えに食い違いがあり、 工事に着手できない事がある。(問題点が未解決のまま発注)
3	発注された工期と実際の施工時期がかみあってなく、結果として突貫工事になる 場合が多くコストがかかる。



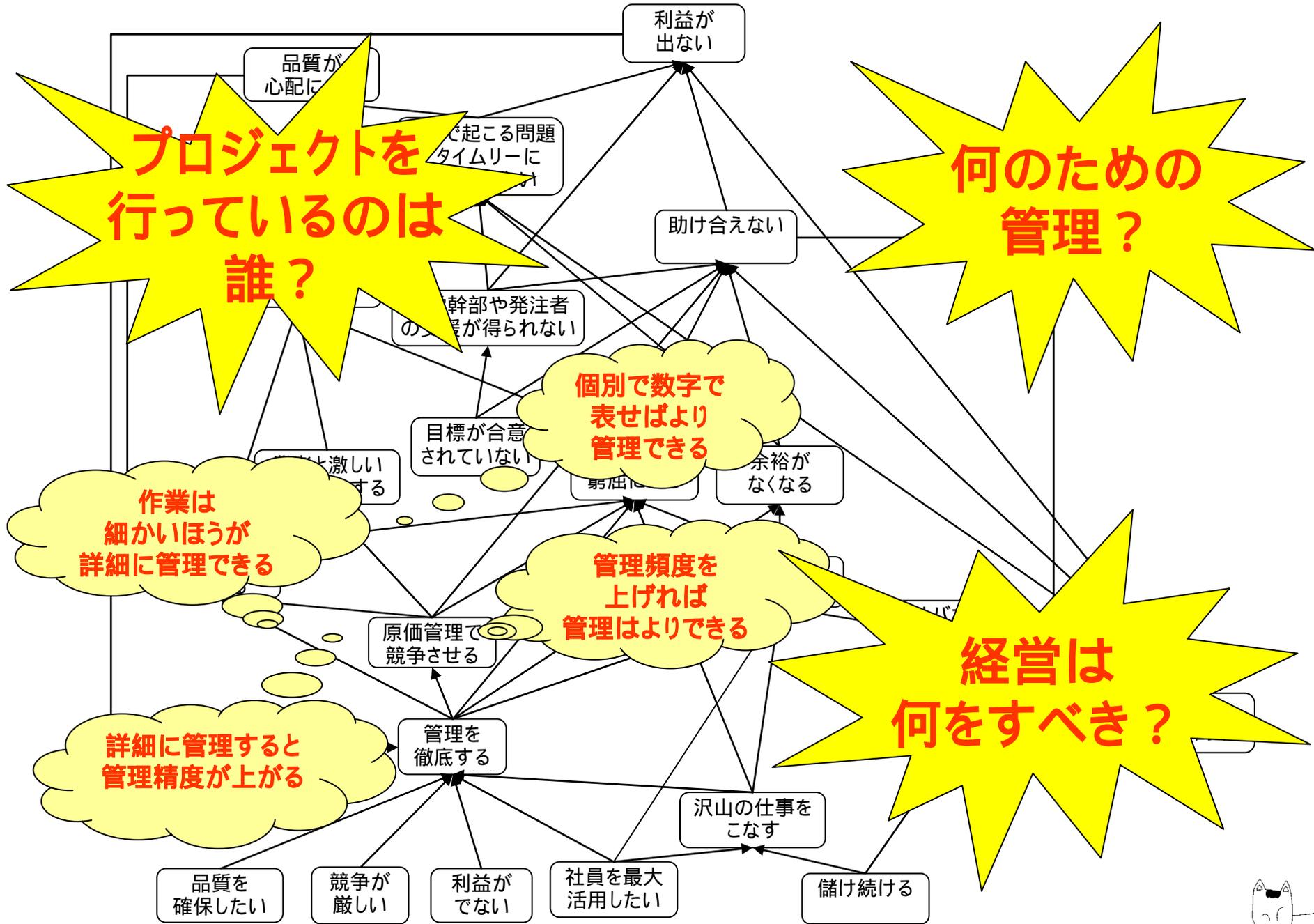
なぜなぜ合宿を実施



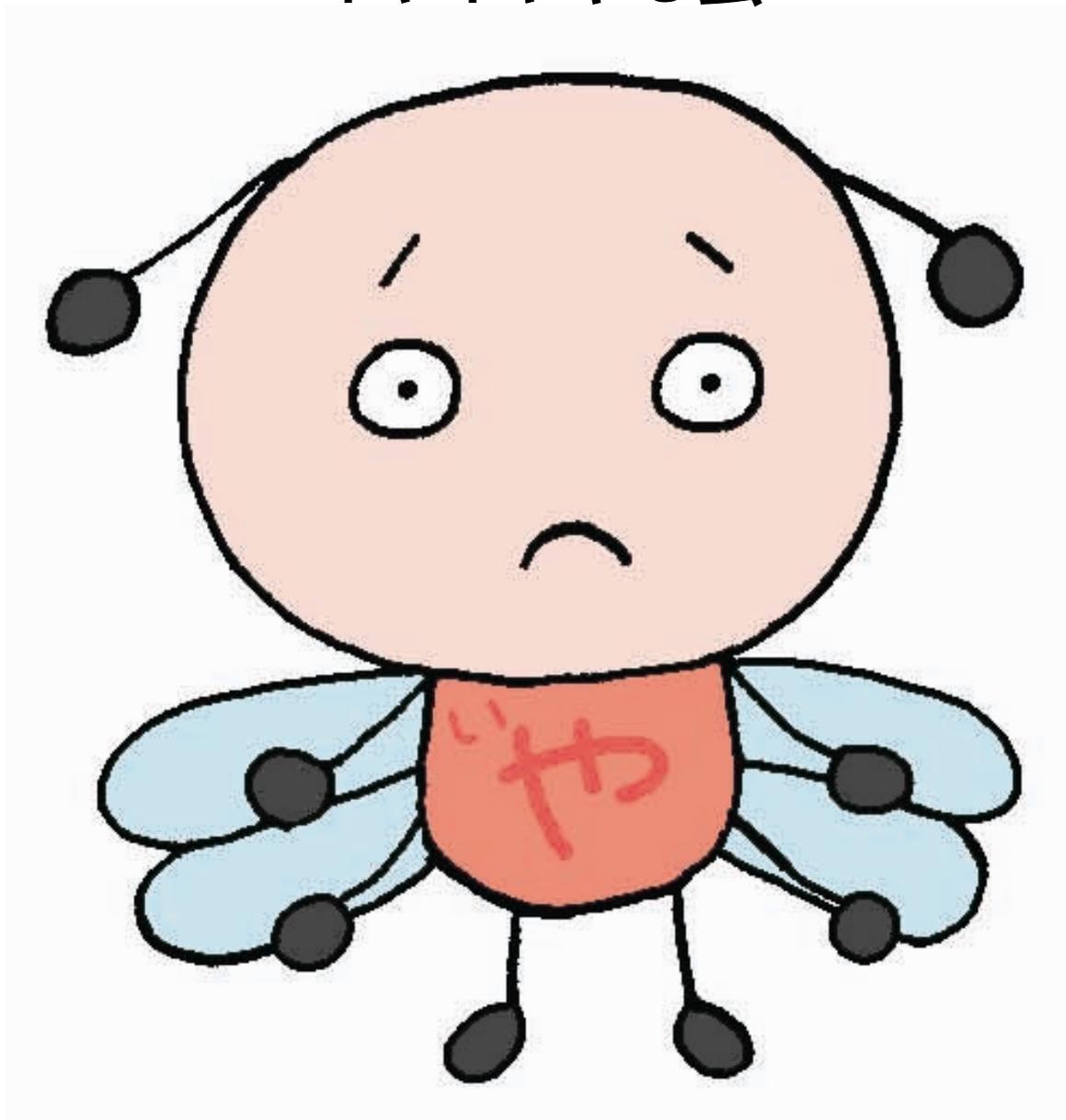
なぜなぜの追求(サービス工事について)

問題	なぜ	なぜ	なぜ	なぜ	なぜ
サービス工事が多い。	設計外の工事が多く、設計変更が余り見てくれない。	設計変更として、認めてもらえない。地先が怒る。工事が止められてしまう。	地先と発注者が工事の範囲がかなり前なので、工事の範囲を忘れてしまう。		
		設計変更を認めてもらえるものもある。	予算があるとき、明らかに図面を書き変えなければならないとき。	折衝のテクニックに欠けている。(地先を使うとか、円満にサービス工事をしない)	
サービス工事が利幅を圧迫している。	サービス工事が利幅を圧迫している。	サービス工事はダメ、設計変更で対応しなさいとなっているのに運用されていない。	サービス工事で、評点に悪い影響を防ぎたい。現場をスムーズに運営したい。	サービス工事と比較して工事を止められたり、関係が悪化したりする天秤が明確ではない。	
		サービス工事の実態を発注者は把握していない(把握してはいけない)	サービス工事で、いくらかかっているか集計していない。		
下請けの場合、元請が発注者から元請がサービス工事分をもらえないと、もらえない	下請けの場合、元請が発注者から元請がサービス工事分をもらえないと、もらえない	契約外の仕事について、設計変更を提示しても、発注者に言うのがいやという人がいる。	砂子組は元請だろうが、下請けだろうが、設計変更の資料を作成し、お願いしているが、元請は手間が面倒く	元請の設計変更分の手間を上回るメリットがない。	元請の利益面からのメリットの認識がない。(想像では)利益に対してまだ意識が高くない。
		元請と下請け間で、詳細な取り決めができていない。	現実として、下請け受注は競争があるために全部請求できない。	利益率が低くなってきているのに、詳細な取り決めの重要性の認識が甘いところがある。	
		本工事とサービス工事の区分け(責任分担)が現場に共有されていない。			

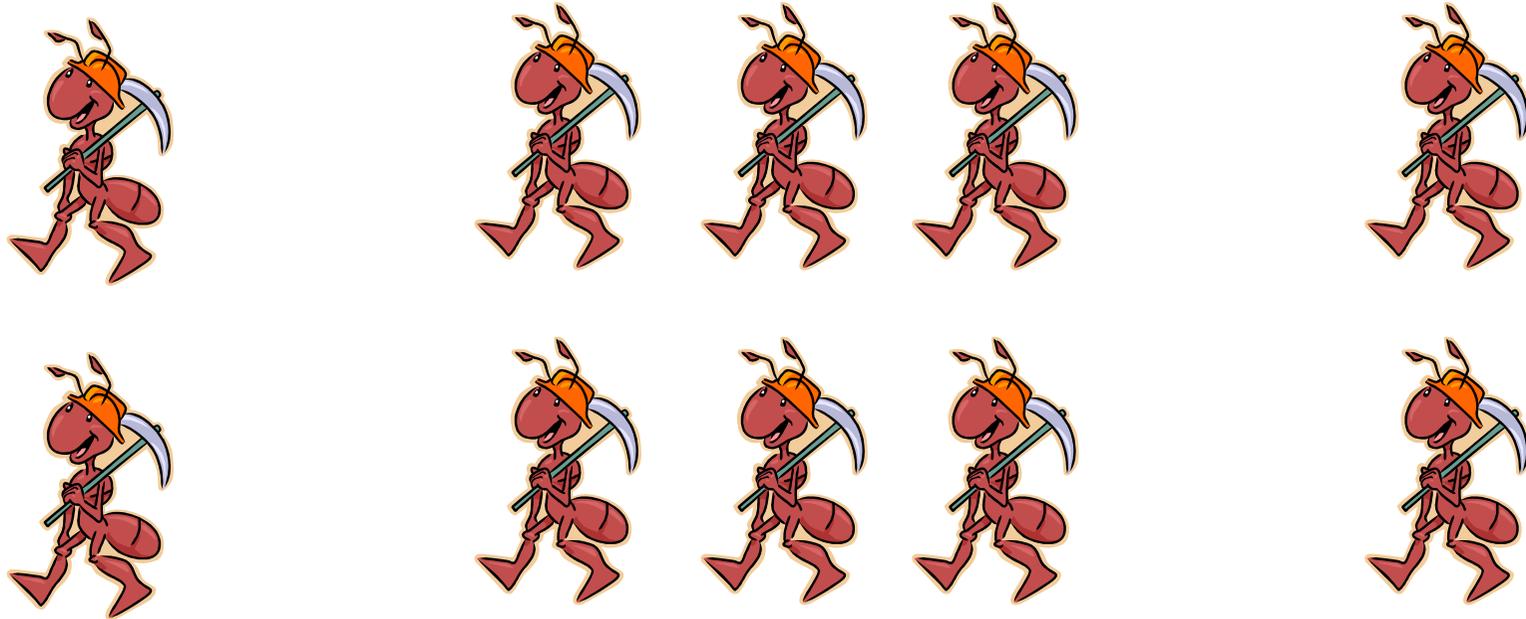




イヤイヤやる虫



2・6・2の法則



「経営とはいかに普通の人に普通以上の
仕事をさせることである。」
P F ドラッカー



北海道砂子組 クリティカルチェーンを実施！

まずやってみる！
体で覚えなければ意味がない！

洪水対策
工事



元請工事2回目

建設業界

不確実性(多くの場合極めて高い不確実性がある)

自然相手の仕事である

同じ現場は2度とない

多くの専門業による分業作業である

人の資質に大きく依存している

3つの課題:

- ・スケジュール: 予測つかない問題発生で、突貫工事
- ・コスト: 計画よりもより高くなってしまふ
- ・内容: 度重なる設計変更で、予想よりも工事は大きくなる

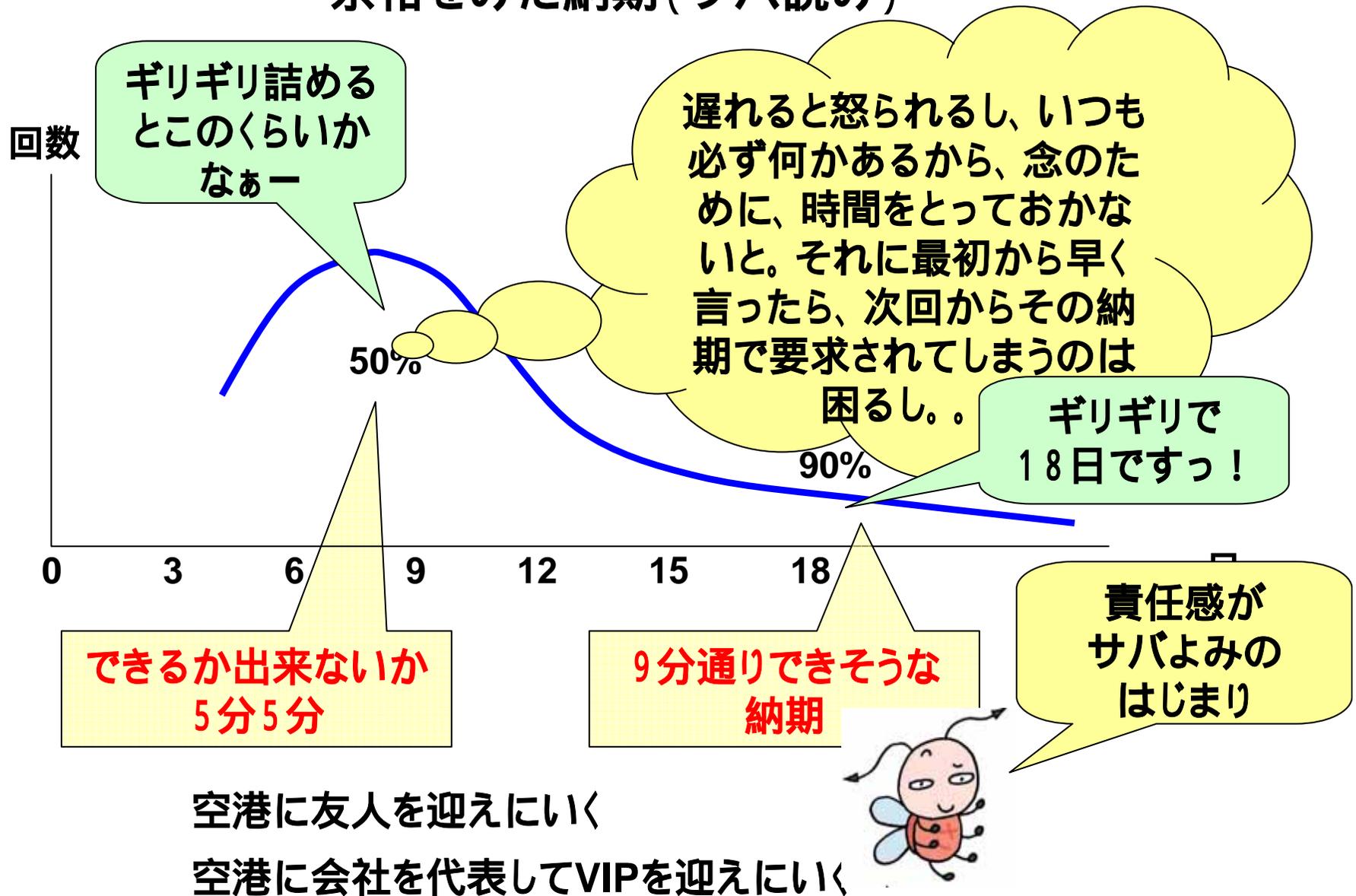


タスクで忘れられた事実

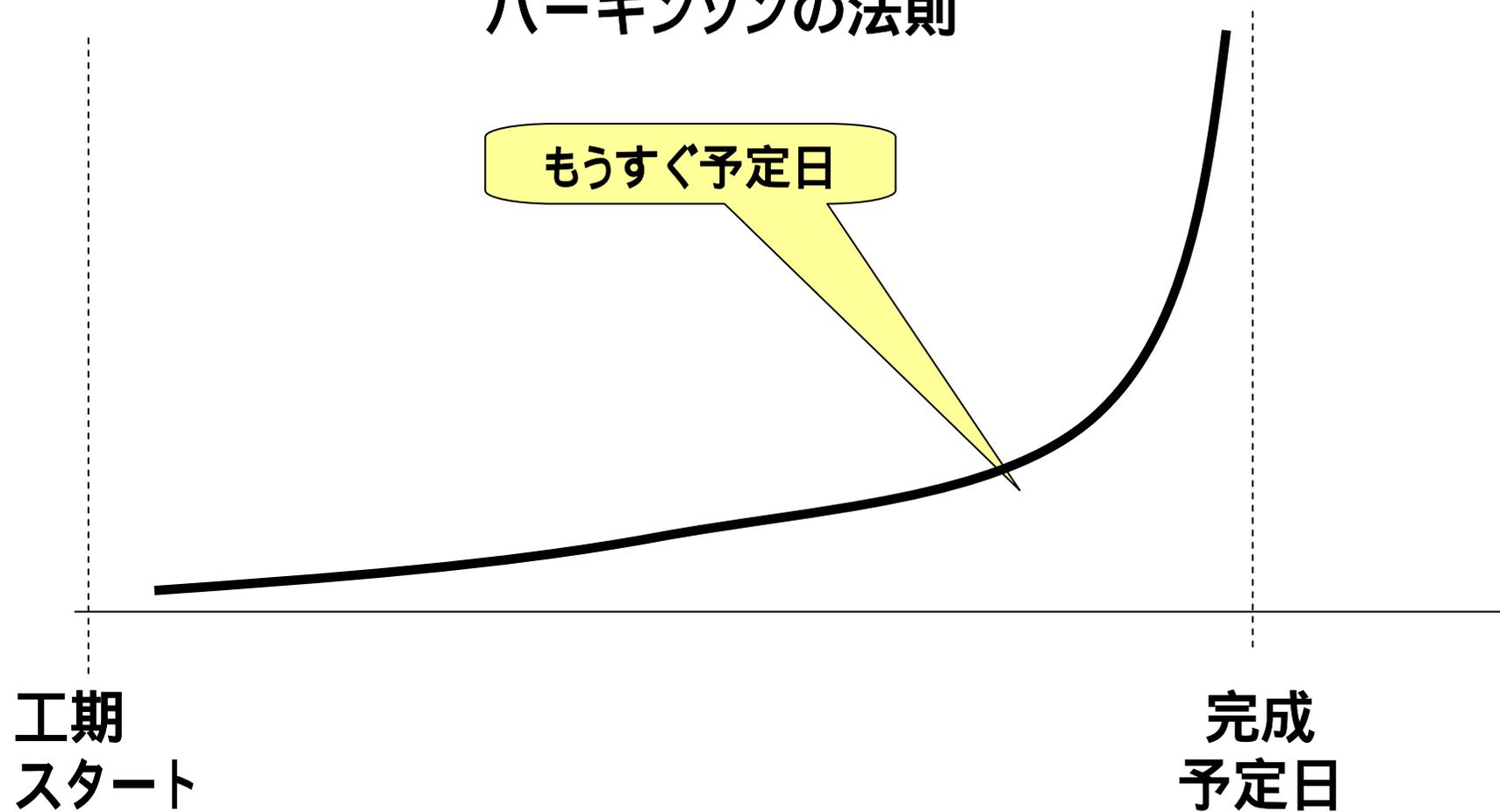
**プロジェクトにおいて
タスクを行うのは人間である**

思い当たりませんか？

余裕をみた納期(サバ読み)



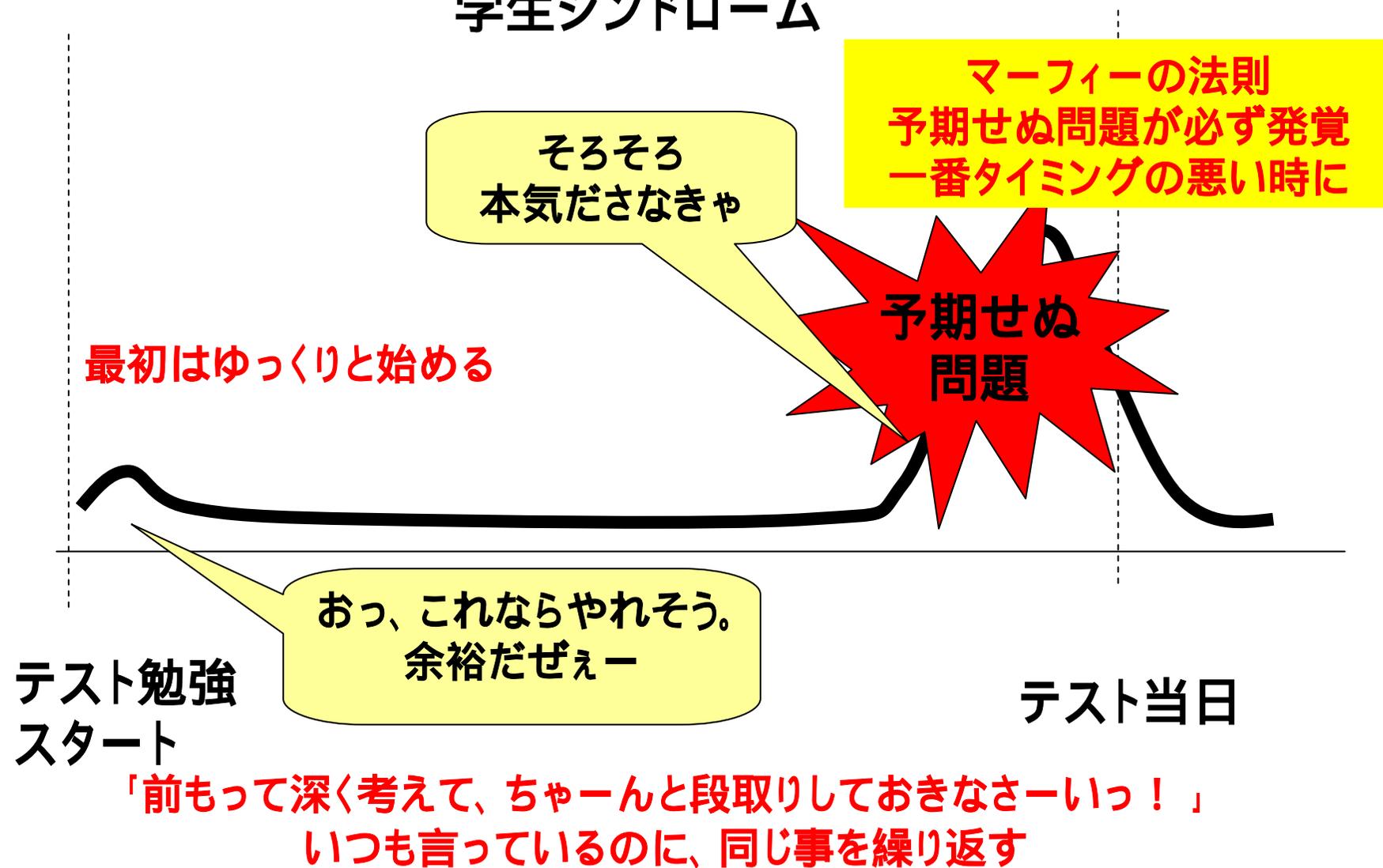
思いあたりませんか？ パーキンソンの法則



「3月になると何でいつも工事が多いんだろう？」

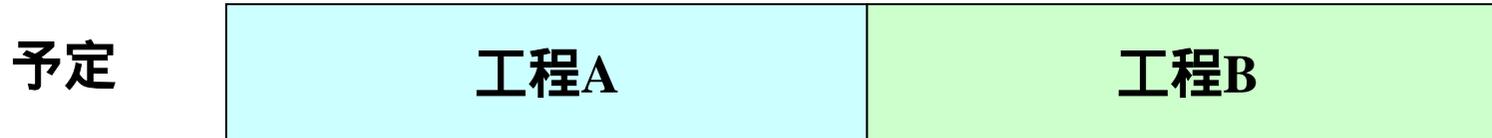
与えられた予算と時間はあるだけ使ってしまう

思いあたりませんか？ 学生シンドローム



思いあたりませんか？

早期完了の未報告
(早期完了は伝播しない)



ある現場代理人
K氏の実績



よーし、早く
終わった。

待てよ、後で手直しが発生するかも知れないし、また時間もあるから丁寧に仕上げておこう。それに最初から早く出来たって言ったら、次回から安くしろって言われるし。。

**早く終わっても、次の工程は早く始まらない。
報告したって何の得にもならない**

戦う敵

人の性
サバよみ

これらを科学的になくしてみよう！

できる現場代理人の頭の中の研究

積極的なスケジュール

だらだらしてたら間に合わないでも、
やればできそうで 工事を進める。
サバを読ませない。

早期完了の報告

工程を常に管理し、早期終了を見
逃さない。

余裕を統合して、余裕(バッファ)
で管理する

工期全体をみて、先をみた段取り。
工期終了まで後何日かかるかを常に
見て先手を打つ

リレー走者の労働倫理
フィーディングバッファ管理

タイミングを見て施工を進める。
別の工事がある場合、その納期と
工事開始のタイミング管理を怠らない

クリティカルチェーンに集中

管理すべき重要な工事と放ってお
いてよい工事の注意の配分が絶妙

マルチタスクなし
スループットアカウント

1つの工事に集中する。
出る金と入る金を常に意識し、
キャッシュに敏感

できる代理人は頭の中がクリティカルチェーン

CCPMは人材育成の訓練だ！

クリティカルチェーンの4つの要素

- 1 . ODSC 科学的目標すり合わせ
- 2 . Backward scheduling 科学的段取り八分
- 3 . ABP(Aggressive But Possible) 科学的サバ取り段取り
- 4 . Buffer Management 親方バッファ管理

ODSC

Objectives 目的	橋をつくること 
Deliverables 成果物	橋をつくること 
Success Criteria 成功基準	橋をつくること 

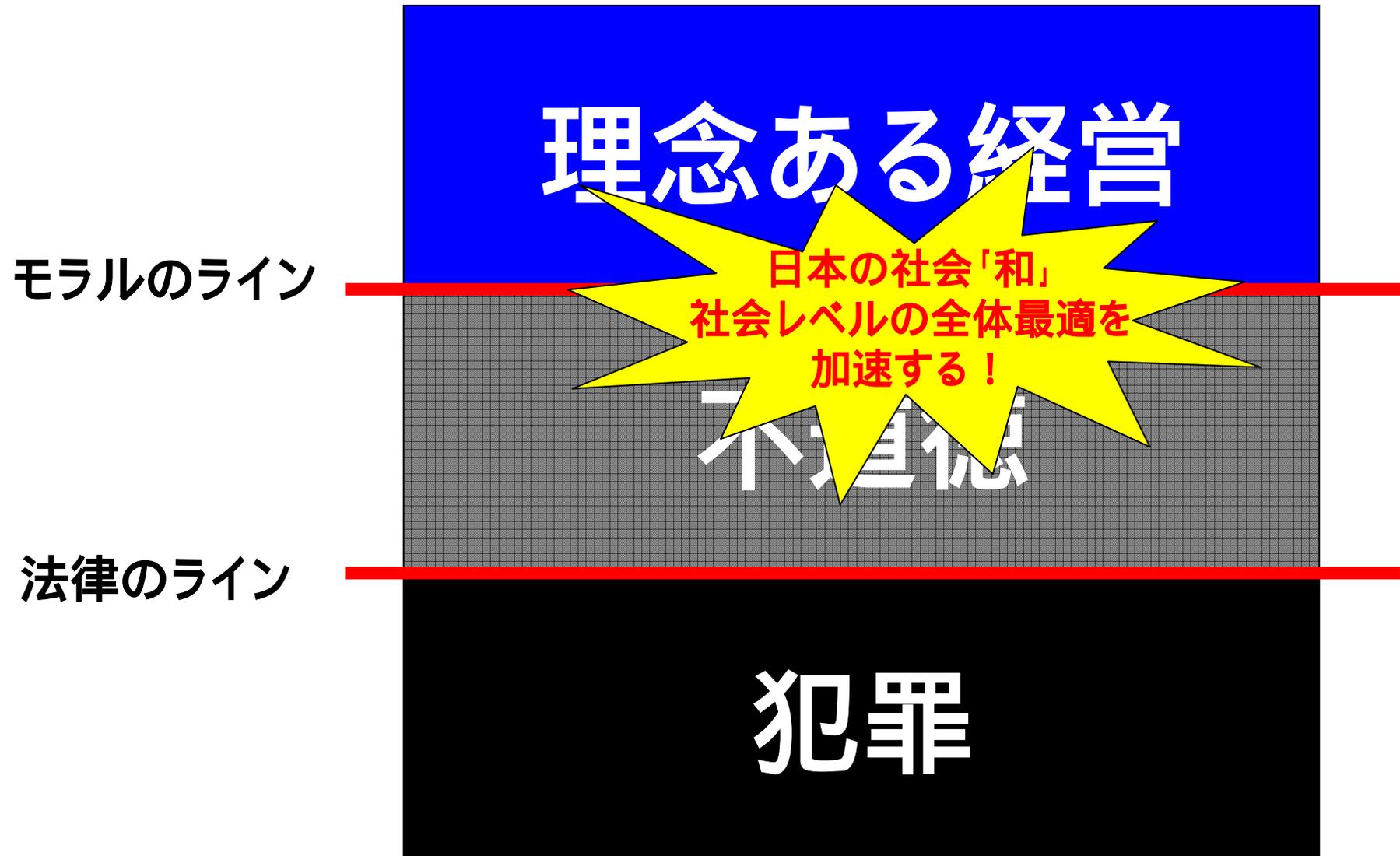
手段と目的を履き違えるメカニズムを防ぐ

ODSC:石狩川改修工事の内中徳富弥生丘陵堤外工事

<p>・目的 ~</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・洪水対策の内、築堤の構造強化を図る。 ・地域住民の生活及び安全確保を図る。 ・築堤の維持管理を容易にする堤防を造成する。 ・降雨時期(8月以降)までに堤防として完了させる。 ・発注者からの信頼を得る。高い工事粗利益を上げる。
<p>・成果物 ~</p>	<p>丘陵型築堤(スーパー築堤)</p>
<p>・成功測定 ~</p>	<p>ODSCは科学的目標すり合わせである</p> <p>7月末日までに工事を完了。 工事評定 85点、ゼロ災害達成、粗利益率 10%</p>
<p>・制約条件 ~</p>	<p>・稚子取付時期(7月上旬)までに完了させる。</p>
<p>・反省 ~</p>	<p>・工事中及び工事終了後、反省を糧にフィードバックする</p>

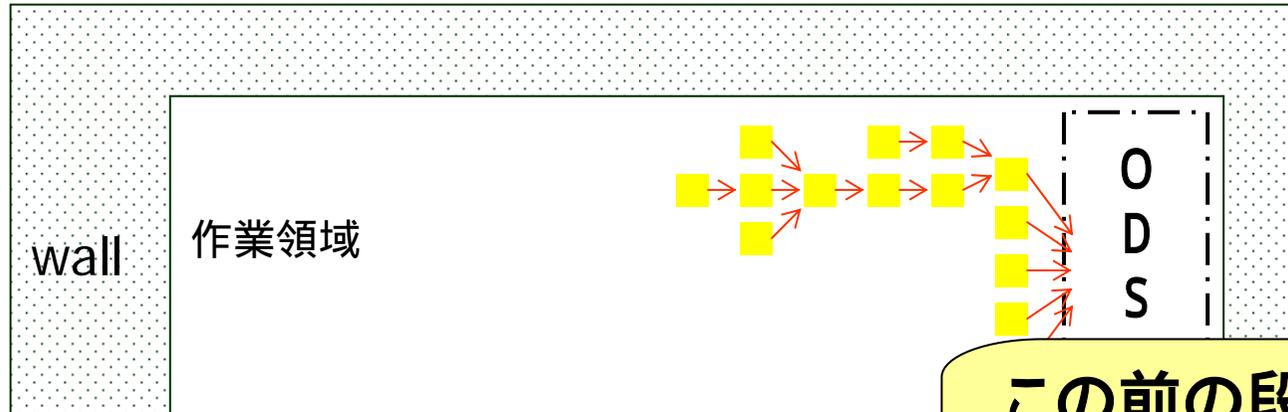
目的をもって仕事をしろよ！

コンプライアンス：遵法精神の時代



CCPMプロセスステップ2

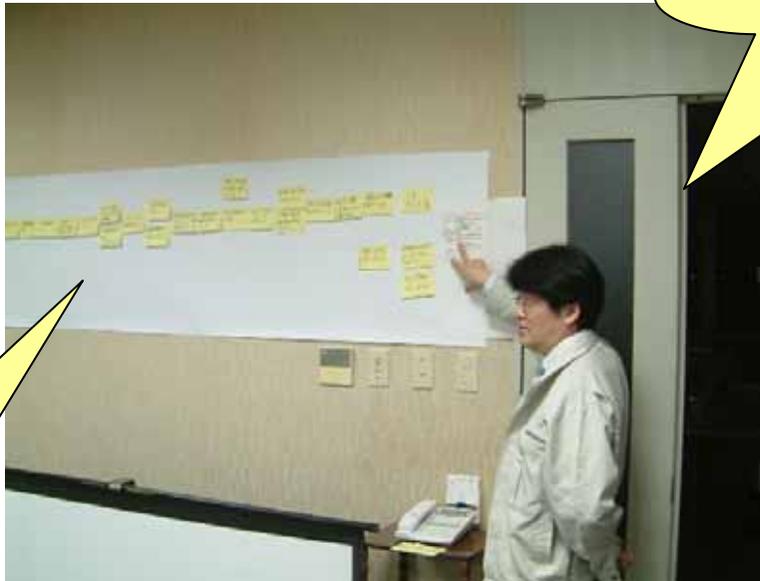
ローリングバックで工程表を作成する



本当にそれだけですか？

この前の段取りは
なんですか？

したら
××できるん
ですね？

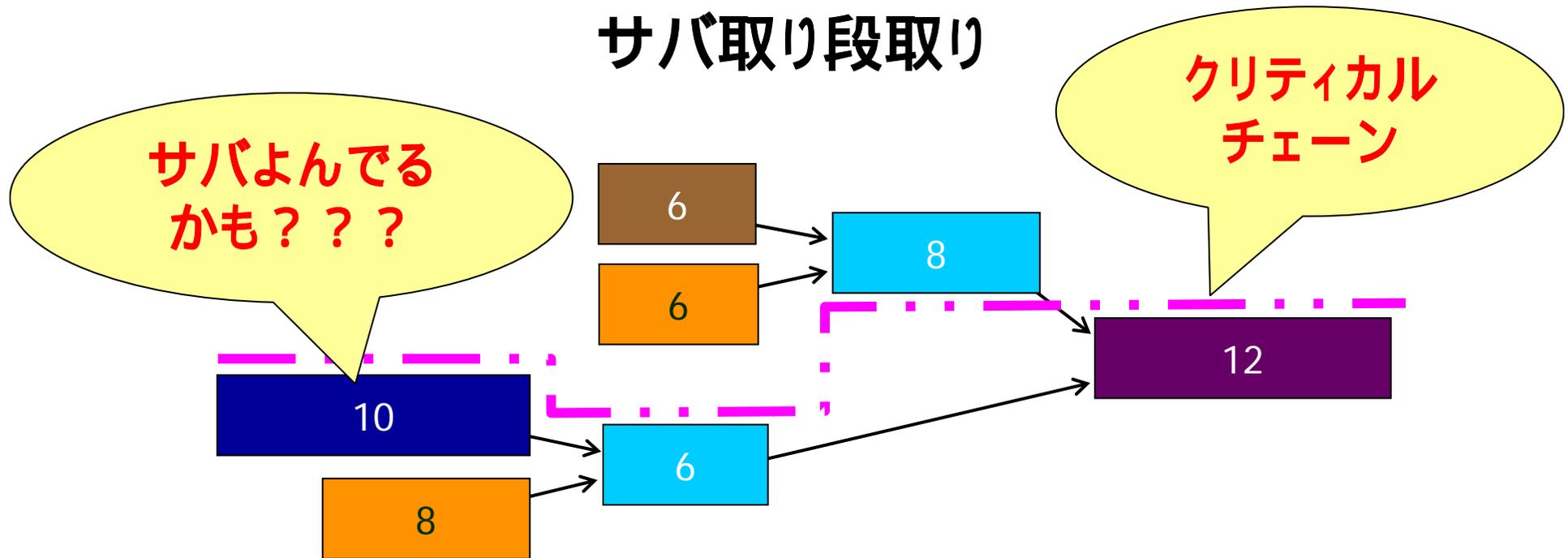


ODSCからバックワードスケジューリング



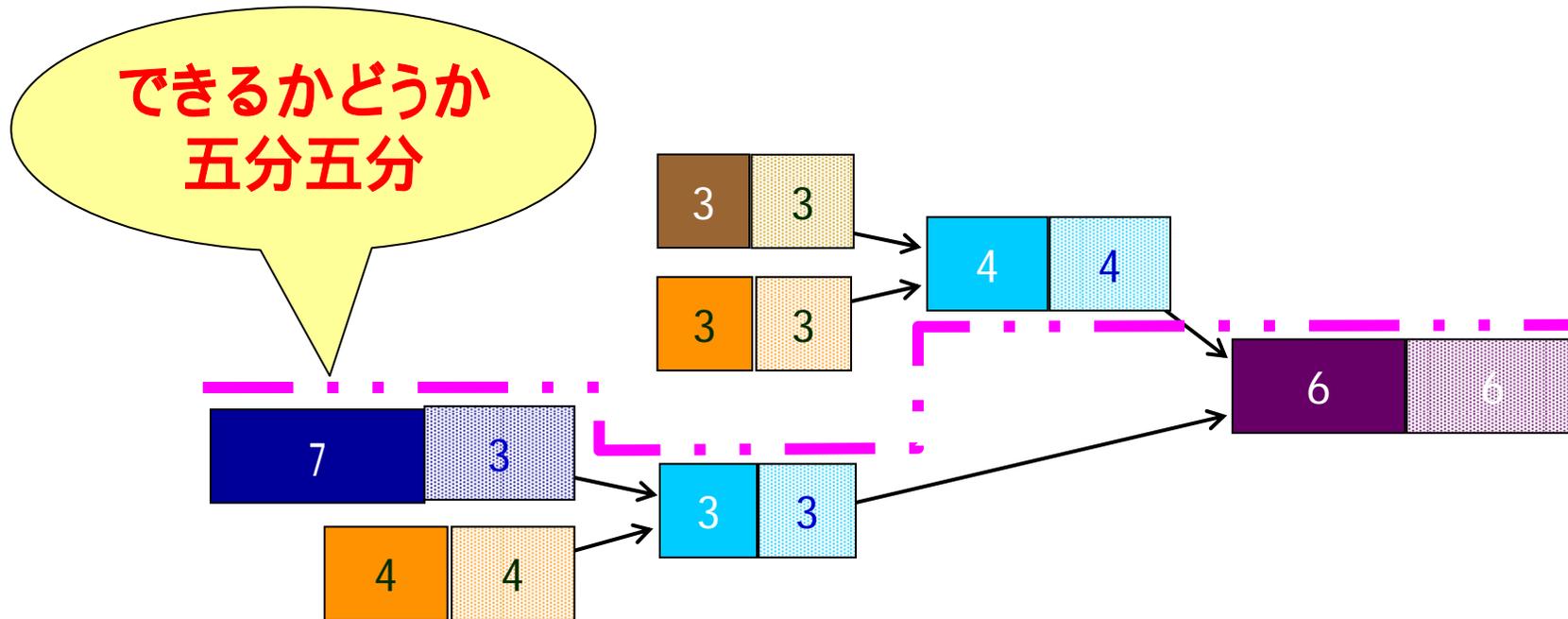
クリティカルチェーンは「段取り八分」の教育！

サバ取り段取り



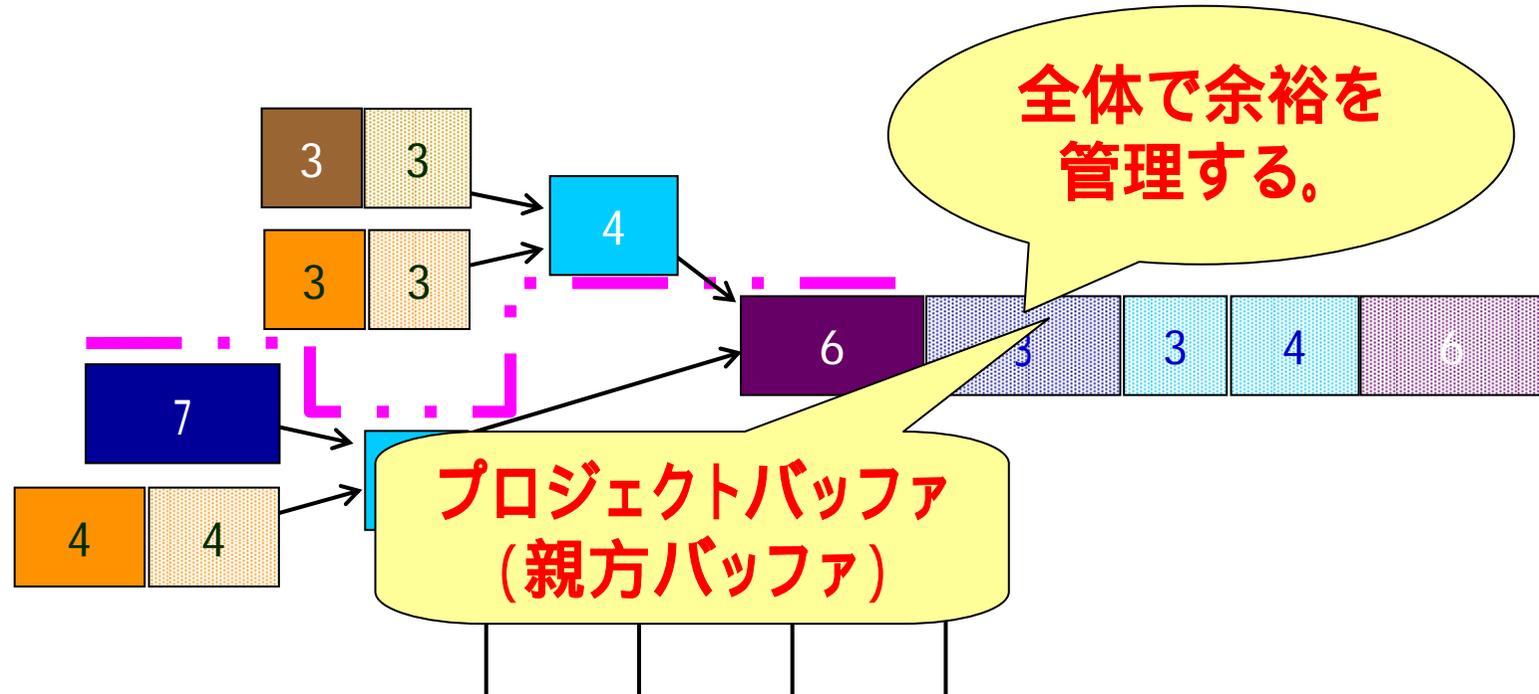
次に、各パスの始まりから、作業と資源の依存性を考慮しながら、最も長いパスを識別
最も長いパスがはどれ？

スケジュールを五分五分に絞り込む

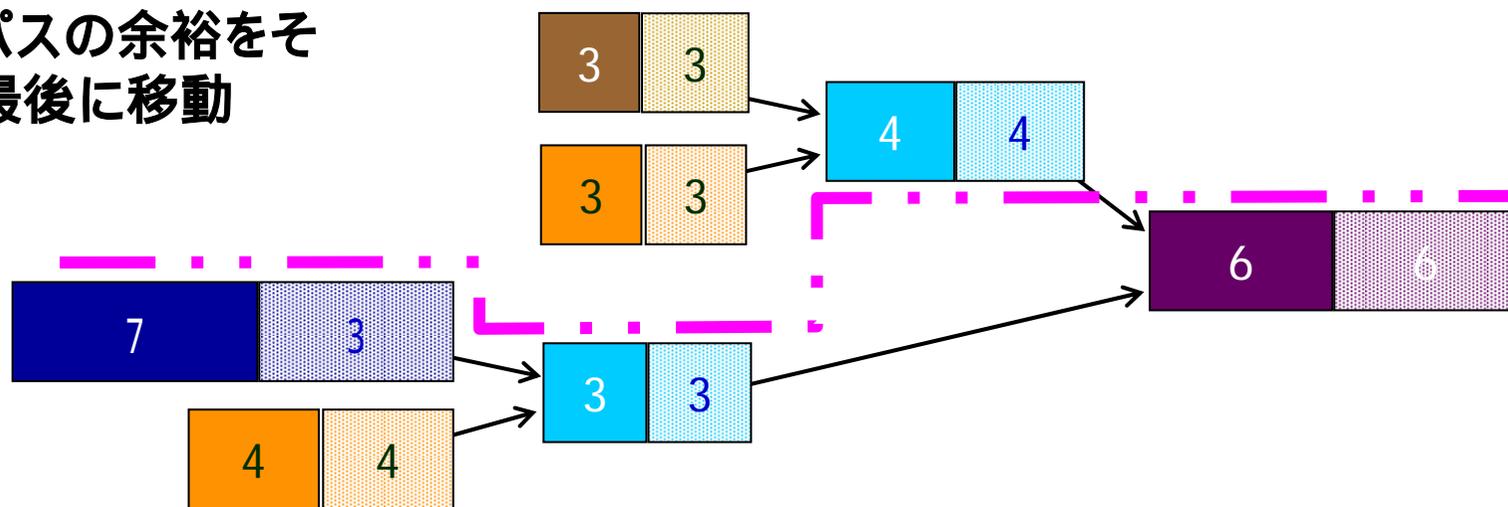


- 次に、最も長いパスに余裕を集約することによって保護する必要がある...現在は各作業に余裕が組み込まれている

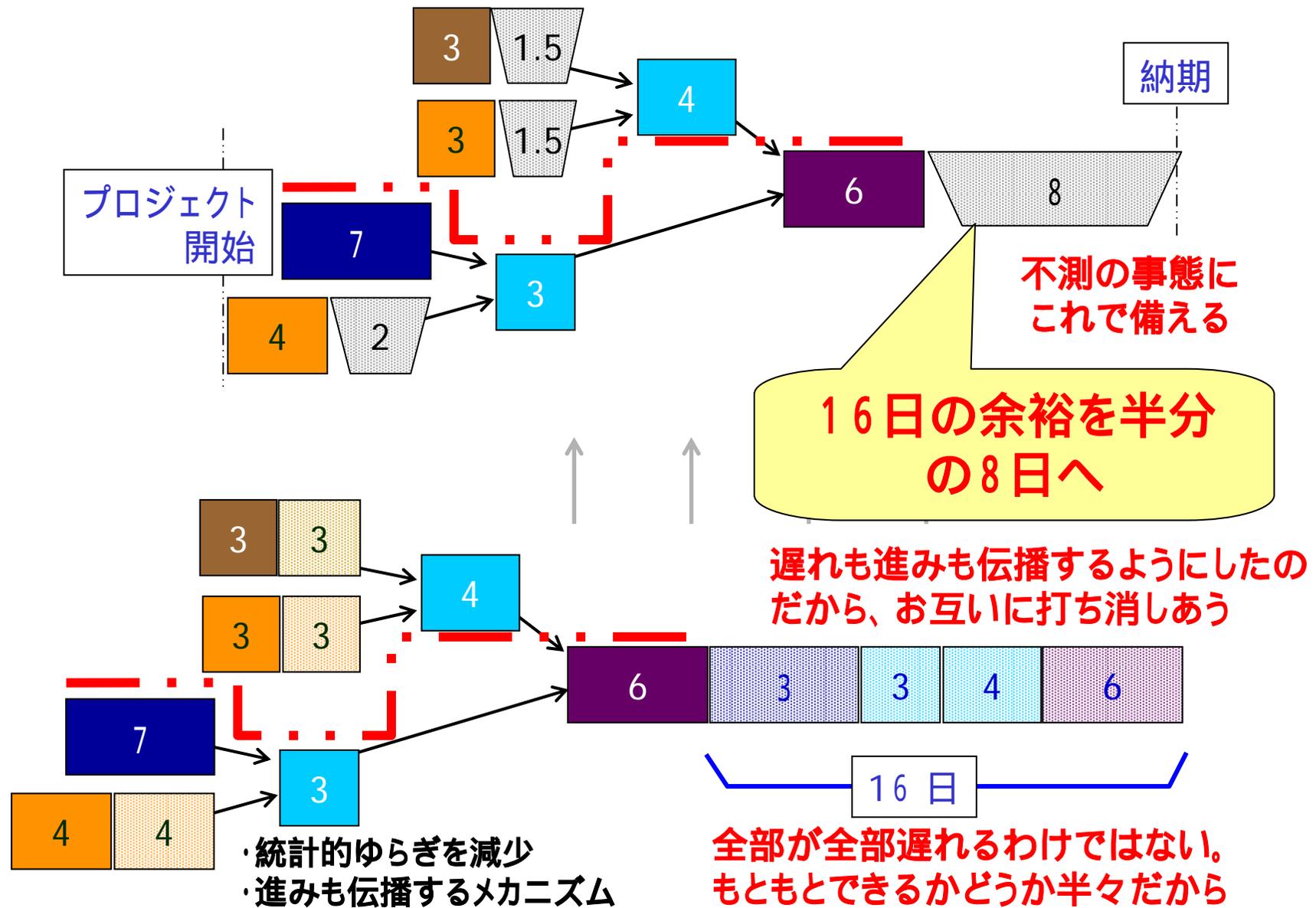
クリティカルチェーンを保護する



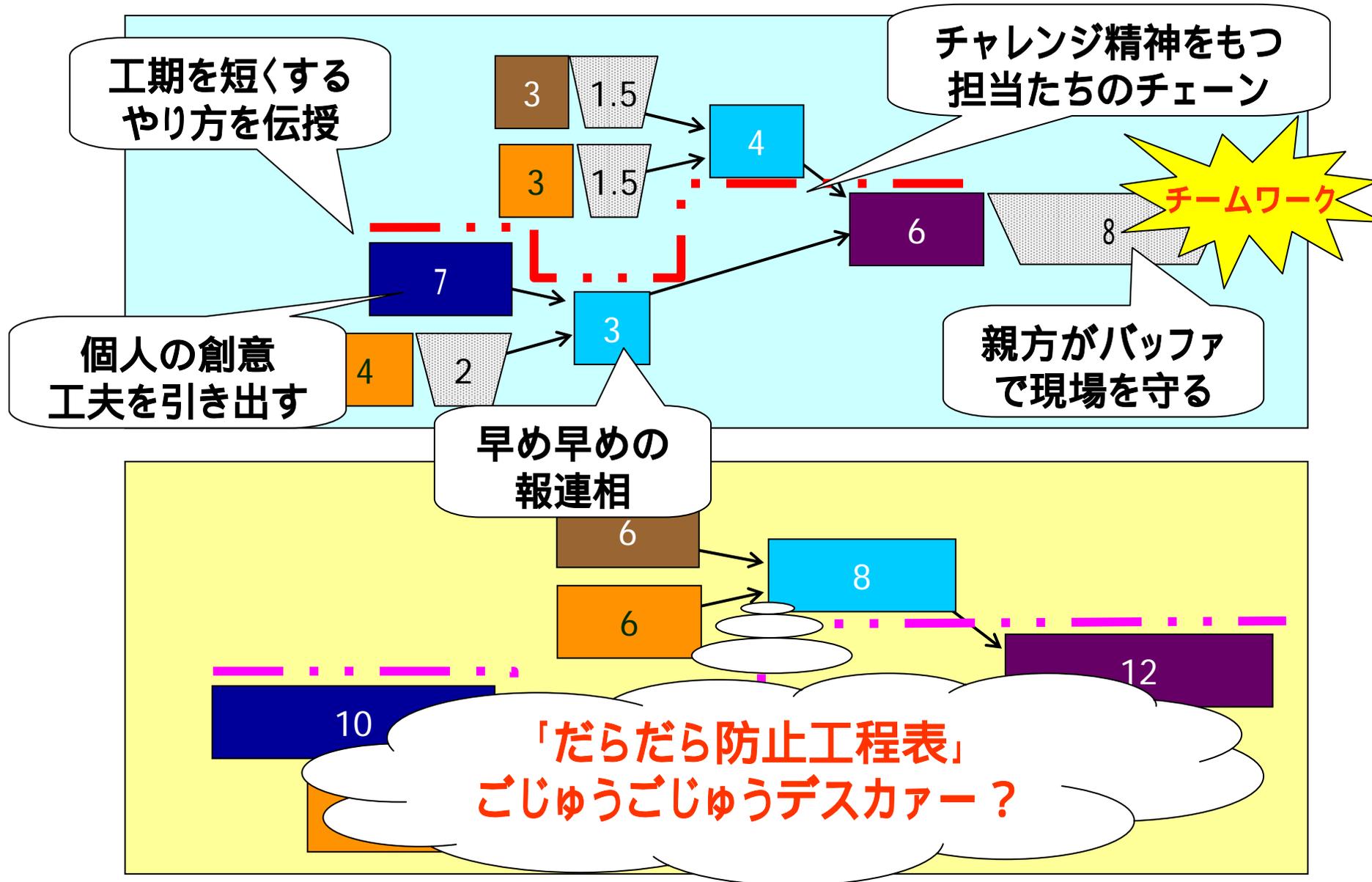
最も長いパスの余裕をそのパスの最後に移動



納期を決める



クリティカルチェーンはサバ取り段取り



施工前検討、工程会議、予算会議

この工程をどこまで縮められるか！！

でも、出来るかどうか分からない！

そこまで縮めて品質が低下しないか？

この方法よりこうした方がいいんじゃないか？

この代価でいいか？
単価はいいのか？

By 砂子組 遠藤

あと何日の効用



あと1日で終わります。

まさに進捗90%



あと7日かかってしまいます。

2日遅れる！
この2日の為の
対策を打たなければ！

先手管理！

完成度は終わりまでの期間で管理するのが王道

サバを発注者、住民と共有する



バッファマネジメントは手遅れになる前に手を打つ
「先手管理」の道具

利根別川の実例の結果

EdMax : kishira@beingcorp - [Re: ケンプラッツ実践編連... - From: 熊谷一男(砂子組) <k.kumagai@sunagonet.co.jp> kishira@beingcorp]

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) ツール(T) 設定(S) ウィンドウ(W) ヘルプ(H)

kumagai

kishira@beingcorp Re: ケンプラッツ実践編連...

Subject: Re: ケンプラッツ実践編連載
Date: Wed, 29 Sep 2004 20:53:14 +0900
From: 熊谷一男(砂子組) <k.kumagai@sunagonet.co.jp>
To: "kishira" <kishira@beingcorp.co.jp>

熊谷です。

利益が出たのは確かですが、私は、今回の事例では、遠藤の成長が嬉しくてたまらないのです。岸良さんとの出会いで遠藤は確かに変わりました。頼もしくなりました。

利根別川は素晴らしい成果を挙げ、すでに完了した過去の現場です。
遠藤にとっては、次が本当の勝負でしょう。新たに与えられた現場とこれだけの評価と成果を残せるか。(私は、やってくれると思っています。)

今回の利根別川の一番の成果は、BPで一人の現場代理人を育てたこと。これが一番の成果だと思っています。今回の単現場の利益以上に、これから将来に渡り遠藤が担当する現場からは、利益が望めるのです。
それは、遠藤が一つの壁を乗り越え変わったからなのです。本当に凄いことです。

ちょっと前に本社に戻ったばかりですが、2Fでは遠藤が一人、次の現場の準備を進めています。
頼もしいです。嬉しいです。

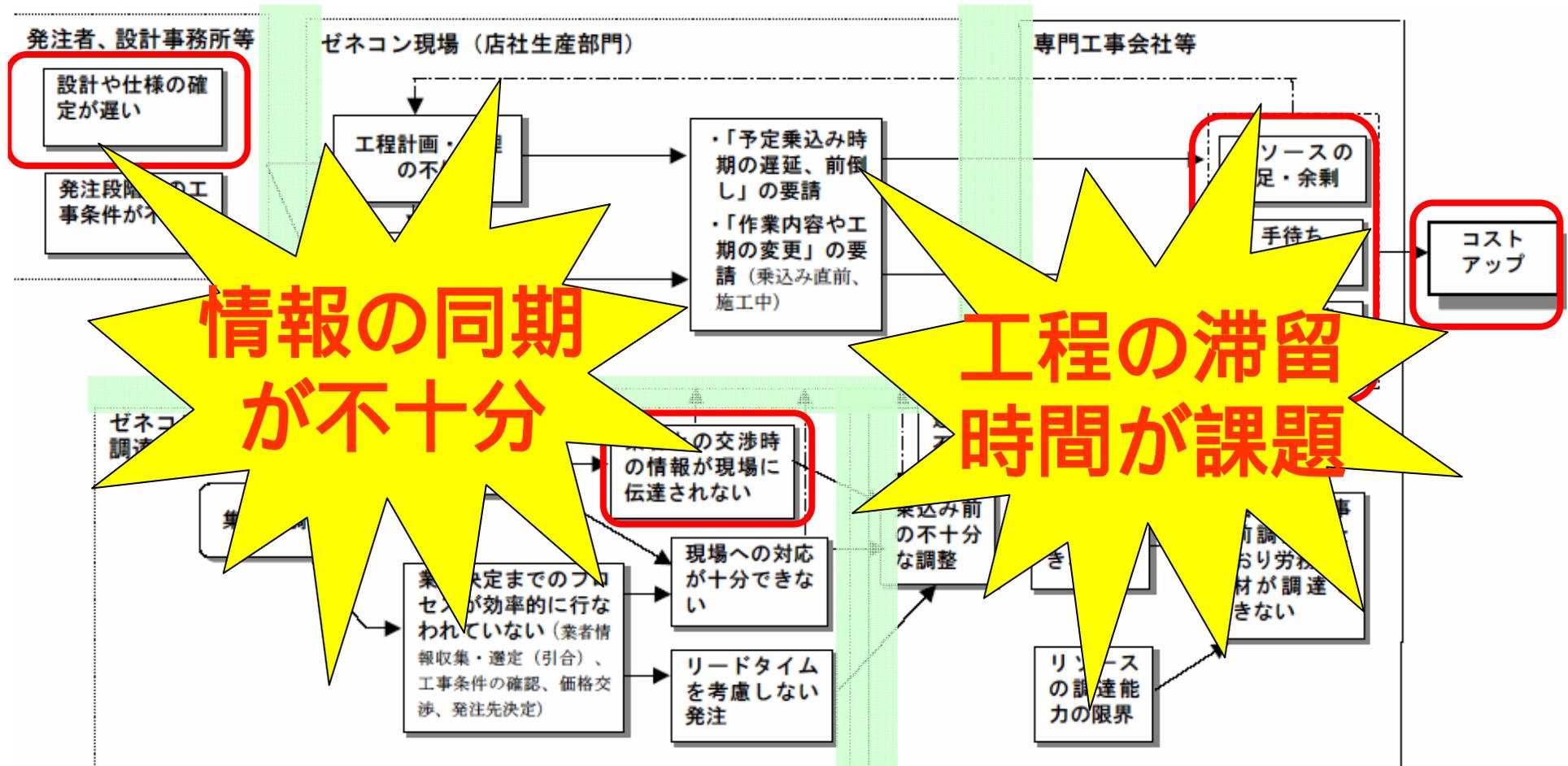
ご検討願います。

00013 001 書禁

スタート 4 Mic... 6 Mic... 理念 株式会社... EdMax... あ般 CAPS KANA 89% 22:00

現在の公共事業の状況 (役所側)

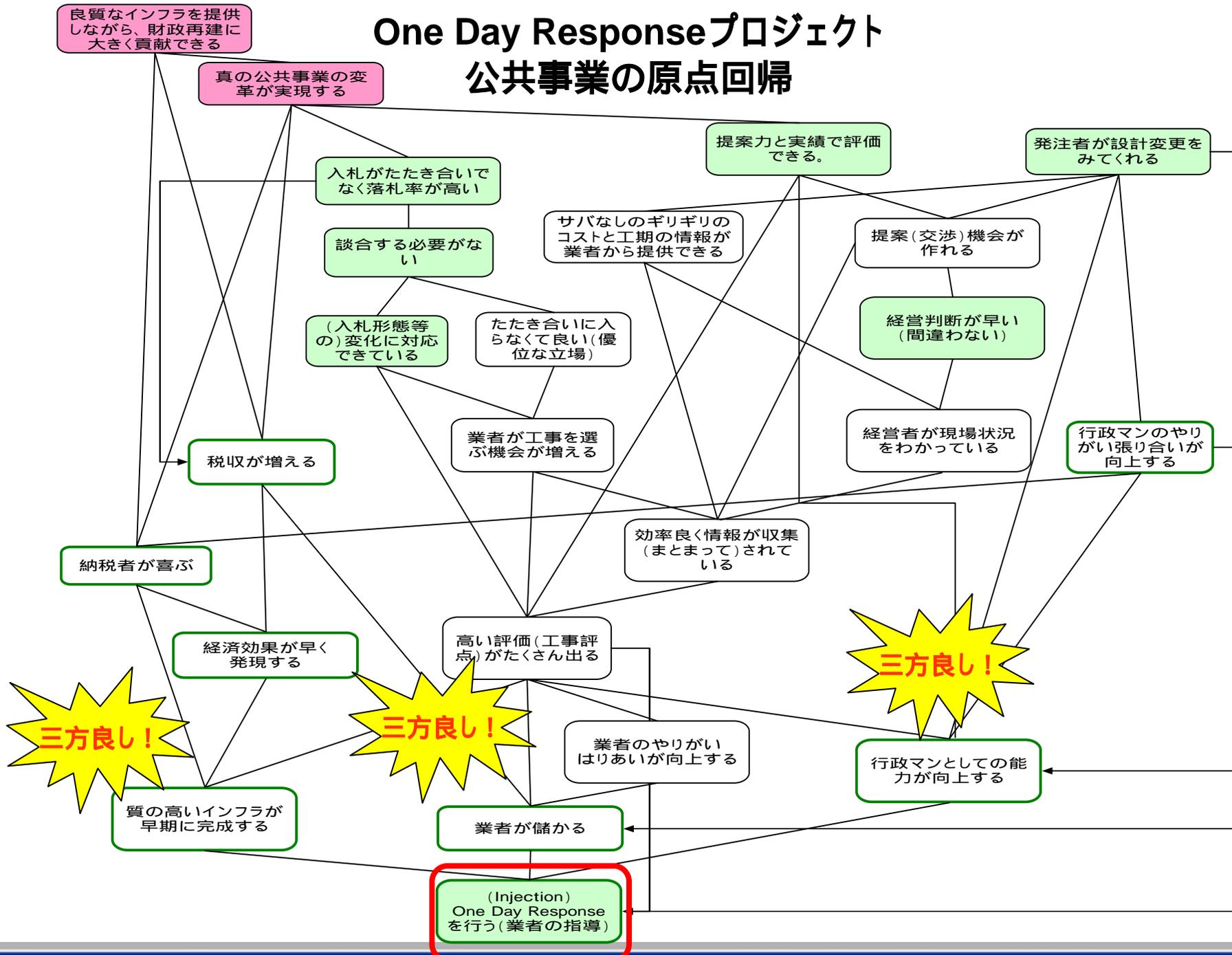
建設経済研究所：問題構造ツリー



One Day Response Project!

建設経済レポート No.46 2006年4月 P104より引用

One Day Responseプロジェクト 公共事業の原点回帰



One Day Responseプロジェクトのクリティカルチェーンプロジェクトネットワーク

プロジェクトネットワークエディタ - One Day Responseプロジェクト

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) 挿入(I) ヘルプ(H)

保存 元に戻す やり直し タスクの追加 リソースリスト ODSICに戻る 工程 印刷 閉じる

100	10 日
国土交通省全国企画部長会議の資料作成する	
技術管理課長	1
柳屋課長	1

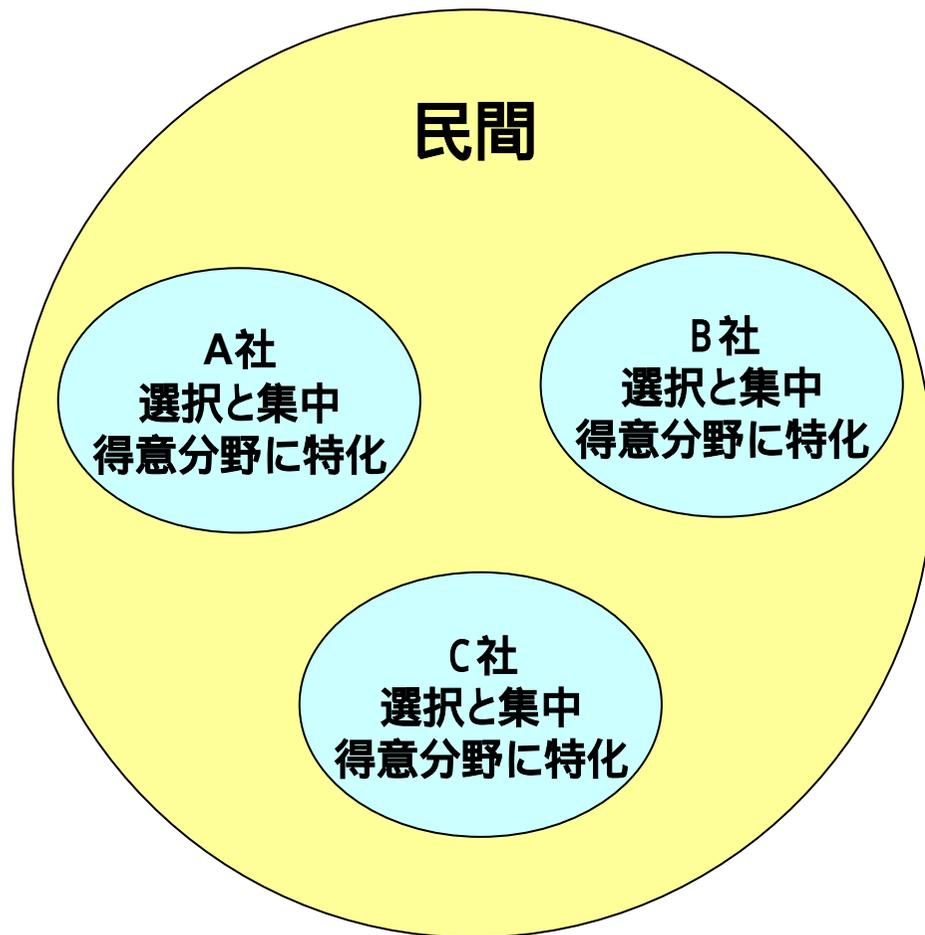
プロジェクト名
One Day Responseプロジェクト

目的(Objectives)
仕事を早く進める
工期短縮
業者が気持ちよく仕事を進める(無駄なテマチをなくして利益がでる)
早く終わるので、余裕をもって安全でよい仕事ができる。
発注者内でのコミュニケーションの円滑化(縦横のコミュニケーション、確実な指示ができる)
自然環境、騒音とか住民にやさしい
社会への経済的メリットの拡大(早くできれば早く効果がでる)
若手を育成する(早く相談して早く教われれば、早く仕事が終わる、自分が成長する)

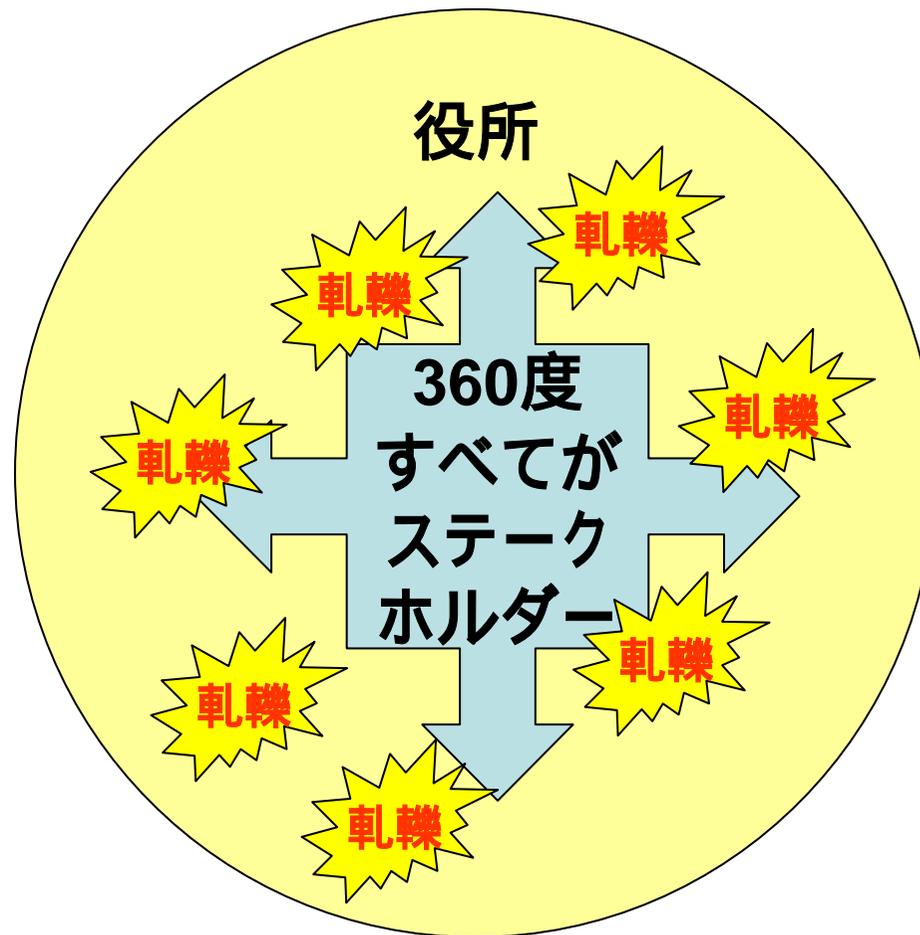
成果物(Deliverables)
リアルタイム協議指示書(文章で残る)
提出用の工程表とリアル工程表の違いとその効果の分析
若手指導のためのOJTマニュアル

成功基準(Success Criteria)
施工を2、3を3月末まで(砂子組の担当を入れる:工程表の質が違うはず)
協議の結論の回答について従来の期間を半減
翌日までに100%、相手に予定が立つような何らかの回答をしている
工期遅れなし
新しい社会資本の早期実現(工期短縮10%) 社会貢献、自然環境、騒音
業者が儲かる。「おかげさまで儲かりました。」と言わせる。民間が元気になることで消費が回せる。
成功事例ができて、説明会を実施し、各事務所で最低一工事は始めている。
全国のモデルとして認知され(全国にお役に立つ北海道モデル)。国交省の企画部長会議で報告し、官房技術審議官が評価して、施策として全国展開すると言っている。
若手担当が仕事がやりやすくなった、楽になった(双方向の業務改善ができた)コミュニケーションが良くなったと言っている。(やりがい、張り合いが生まれた)仕事のやり方が向上して成長する。

役所の仕事の難しさ



お客様を選択できる



360度の調整

極めてすぐれた調整能力が必要



正解は現場にあり！

国土交通省北海道開発局

札幌開発建設部 札幌道路事務所 第2工事課第1建設係
(道央圏連絡道路 江別市 美原14号改良工事)

住民のために、工事を一日たりとも止めない！

2005/11/25

届いた感謝状

工事を振り返って

砂子・荒井・盛興 経常建設共同企業体

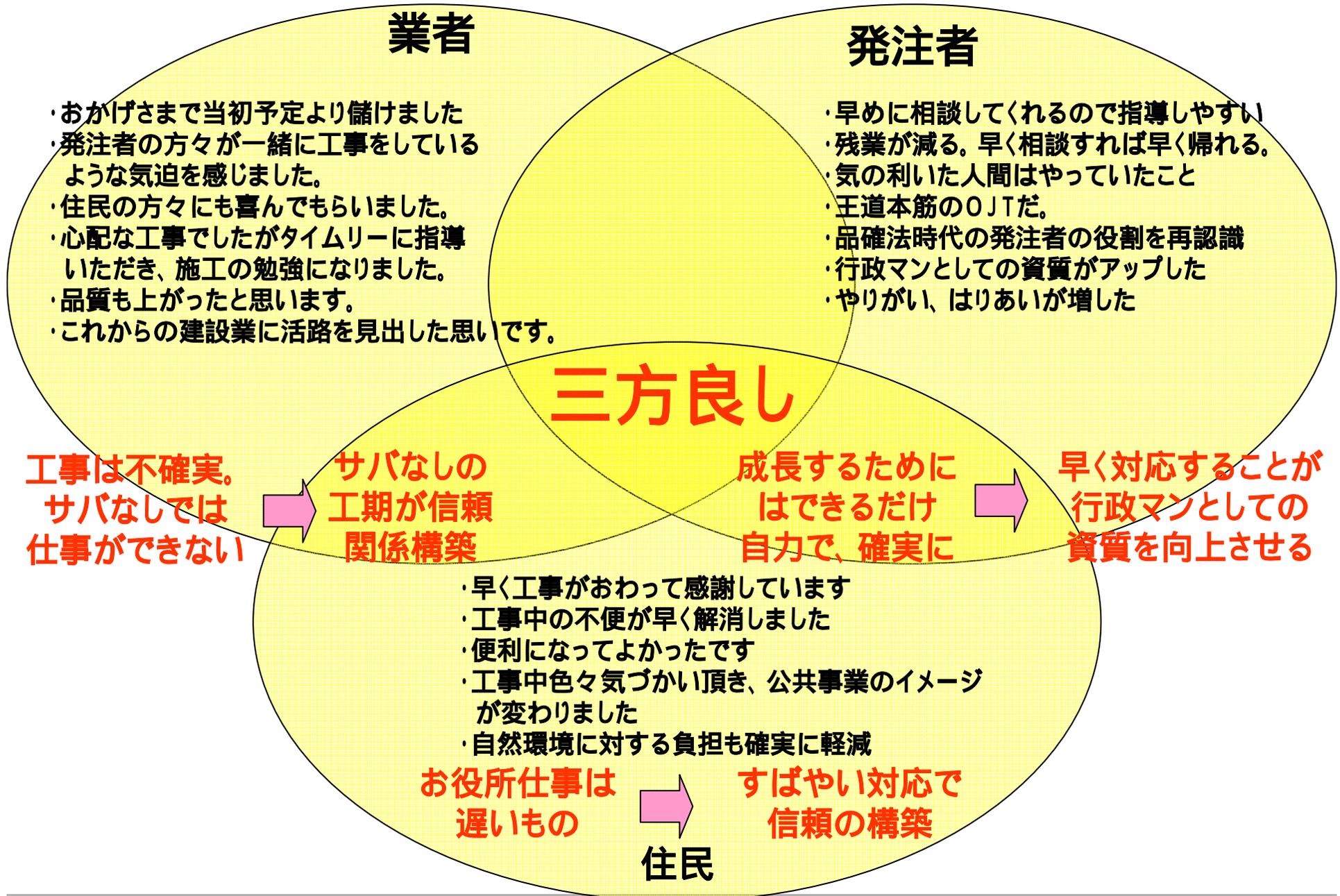
代表者 株式会社 砂子組

現場代理人 広上伸二

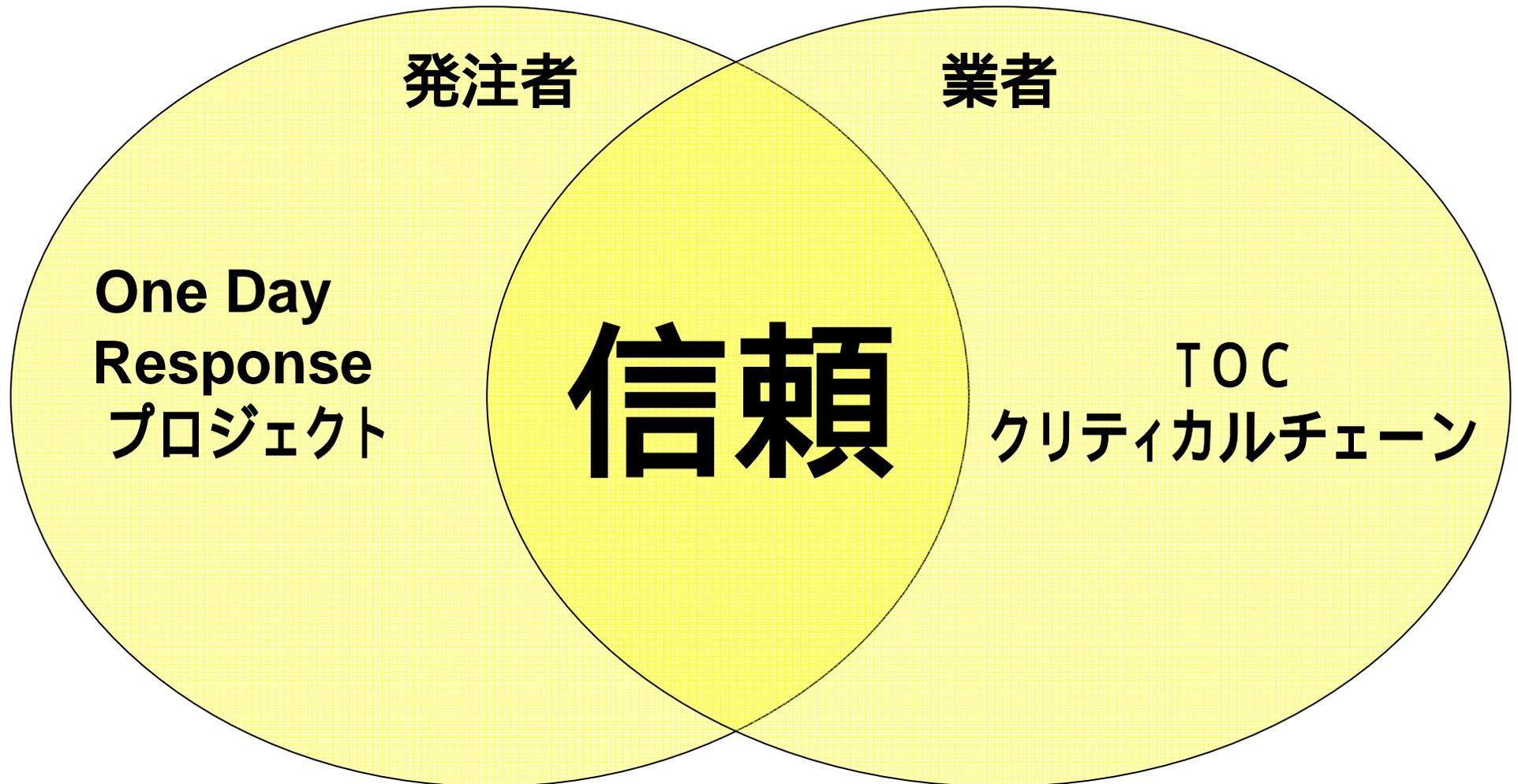
最後に、今回の工事では当初見込みよりも高い利益をあげることが出来ました。その背景には、課長・係長・監督員の現場に対する姿勢が、今までとは違い、発注者として工事が円滑に進むように行動していただきました。というより、発注者自らが工事を施工しているような勢いを感じました。対応の早さ、良好なコミュニケーションの結果が良い品質のモノを、最適の期間内で施工できたことにより、利益も向上し現場に携わった全ての人達が満足感を得た素晴らしい工事となりました。



偶然起こったOne Day Responseプロジェクトテスト工事

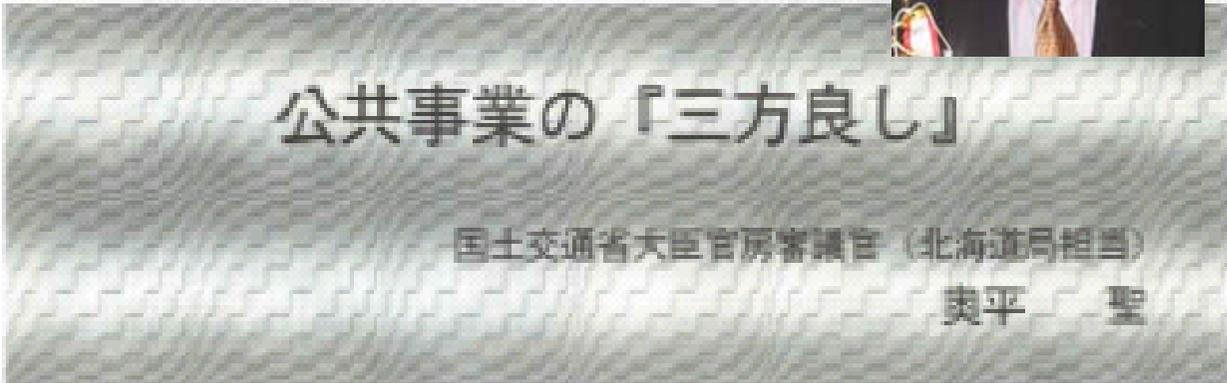


思いがけない相乗効果



公共事業の原点回帰

サバを共有することがチームワークの源泉に



2) 現場の問題発生に対する迅速な対応

施工の現場において、発注段階で予見不可能であった諸問題が発生した場合、対処に必要な発注者の意思決定に時間を費やす場合があるため、実働工期が短くなり、工事等の品質が確保されないケースが発生していると指摘されている。

そのため、発注者は、「ワンディ・レスポンス」の実施等、問題解決のための行動の迅速化を図る必要がある。

また、施工段階は周辺住民の生活に多大な影響を及ぼすことから、発注者は受注者とともに、常時住民の声に耳をかたむけるよう、体制整備も含めた検討を行う必要がある。

- ◆ 平成16年度検査報告事例解説
- 電線共同溝整備事業の実施における占有
かたり、管理が十分行われていなかった
- 平成16年度決算に対する参議院の審議(2
—省庁別審査(その1)—

2006年9月国土交通省発表「中間とりまとめ」に記載



国土交通省通達

事務連絡
平成19年3月22日

北海道開発局事業振興部 技術管理課長補佐 殿
各地方整備局企画部 技術管理課長 殿
沖縄総合事務局開発建設部 技術管理課長 殿

大臣官房技術調査課
工事監視官

工事監督におけるワンデーレスポンスの実施について

国土交通省直轄工事等において、発注者は社会資本整備にあたって社会経済情勢の動向や国民ニーズを的確に把握し明確化したうえで実現する責任と良好な社会資本を適正な費用で整備・維持し適正な方法で調達する責任があり、この発注者責任に対する建設生産システムのあり方の基本的な方向を示すものとして、「国土交通省直轄事業の建設生産システムにおける発注者責任に関する懇談会」において各種取組実施について検討されている。

この各種取組の一環として「現場の問題発生に対する迅速な対応(以下、ワンデーレスポンスという)」の実施により、問題解決の迅速化を図る必要性が検討されており、迅速な対応をすることにより効率的及び効果的な事業執行に努めることを目的としている。

つきましては、下記のとおり各地方整備局等で実施する工事において、このワンデーレスポンス実施するよう取り図られたい。

<http://www.sanpouyoshi.jp/>





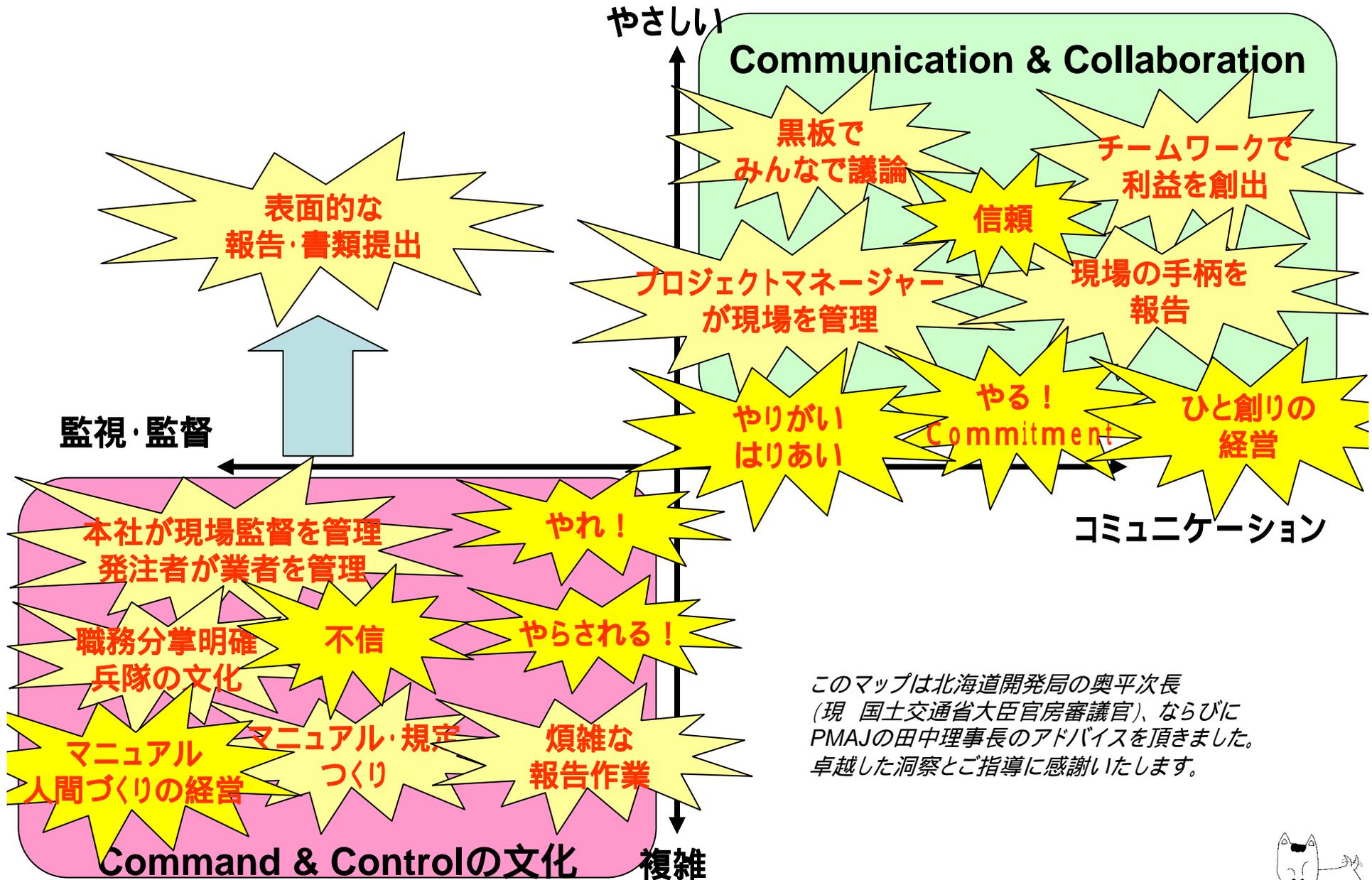
三方良しの公共事業改革宣言

我々は、公共事業を通じて国民の安心と国土の安全を守り、より良い社会を築くことに貢献するという重責を、改めて強く心に刻む。発注者と施工者が、社会に最大の利益をもたらすために、「良いもの」を「より早く」提供することを目指して、一致協力し、全力を挙げて公共事業に取り組む。これによって、住民、発注者、施工者の三方に利益をもたらし、ひいては財政の健全化にも貢献する。我々は、この「三方良しの公共事業」を力強く推進していくことを、ここに宣言する。

平成19年 5月 8日「三方良しの公共事業改革」フォーラム

<http://www.sanpouyoshi.jp/>

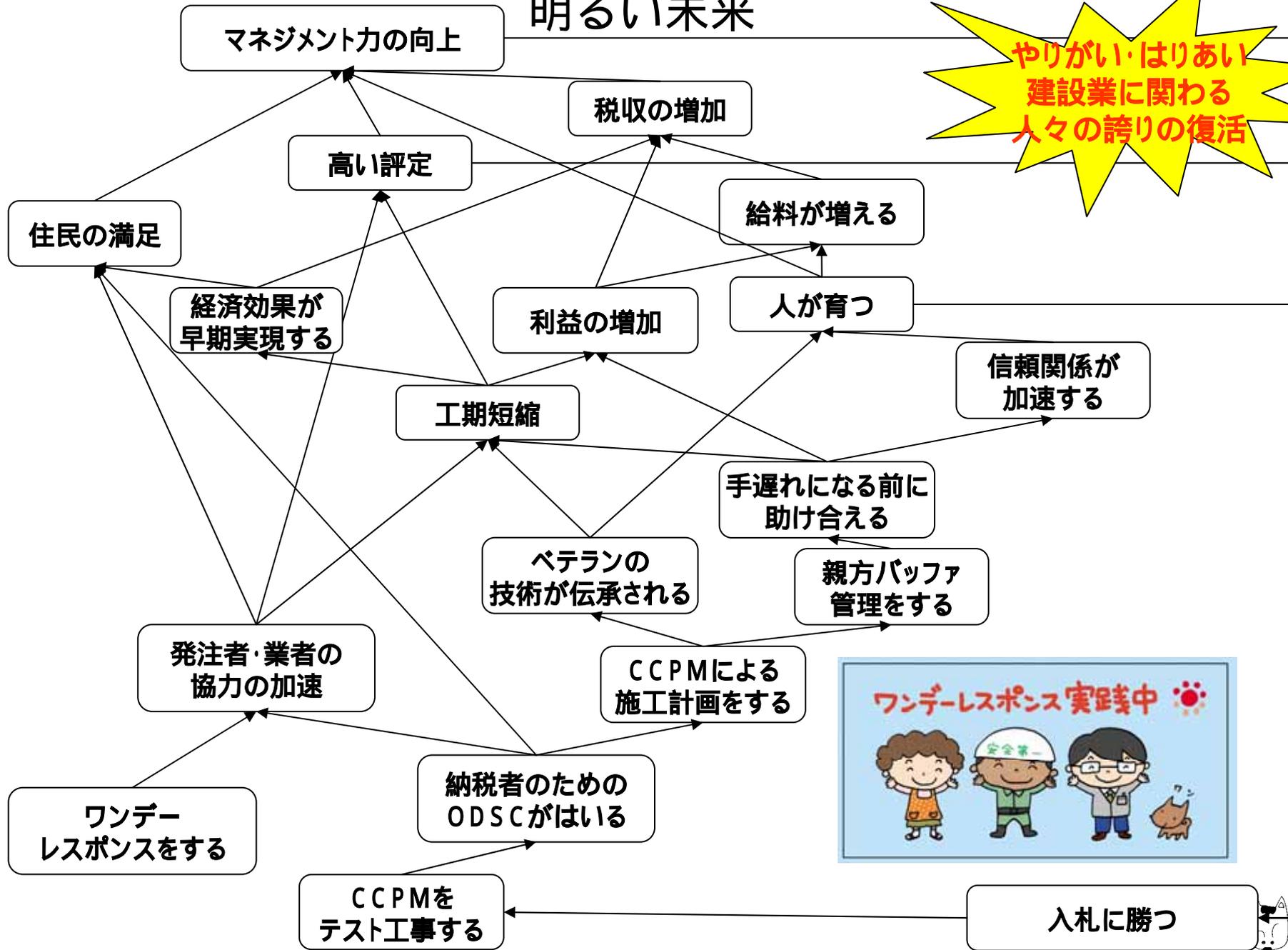
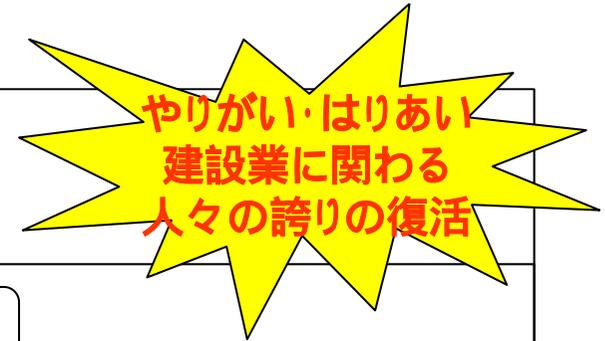
岸良的3Cマネジメントポジショニングマップモデル



このマップは北海道開発局の奥平次長 (現 国土交通省大臣官房審議官)、ならびに PMAJの田中理事長のアドバイスを頂きました。卓越した洞察とご指導に感謝いたします。



明るい未来



CCPMで「減るもの」「増えるもの」

減るもの

- ・管理
- ・後ろ向きな議論
- ・お金と時間の無駄
- ・心配
- ・事故
- ・煩雑な書類、報告
- ・対立
- ・個別最適の判断
- ・大企業病
- ・人材育成のなやみ
- ・イライラ
- ・難しい議論
- ・残業

増えるもの

- ・ゆとり
- ・前向きな議論
- ・集中力
- ・安心
- ・深く考える習慣
- ・助け合い、思いやり
- ・笑顔
- ・全体最適の判断
- ・組織を超えたチームワーク
- ・すばらしい人財
- ・やりがい・はりあい
- ・利益
- ・家族との時間



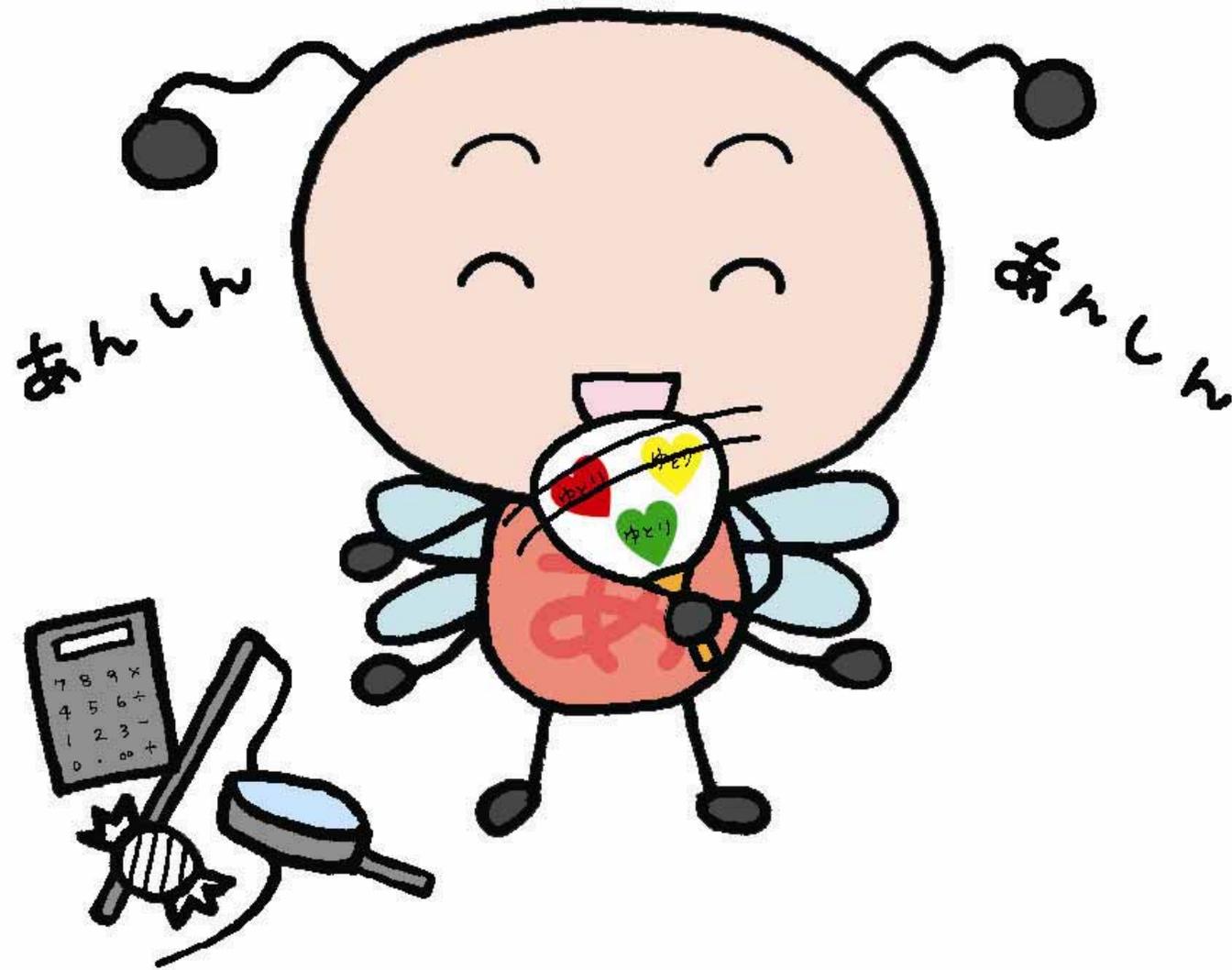


「しんぱいチュウ」と読む。心配で心配でたまらないので、管理を徹底してしまう虫。ミクロな管理を好むあまり、両手が電卓と虫眼鏡に進化している。一方で、あと2本の腕には、アメとムチをもっていて、これを使い分けて管理を実践する。なぜか重箱の隅がすきという特徴を持つ。

心配させると生まれる



あんしん虫



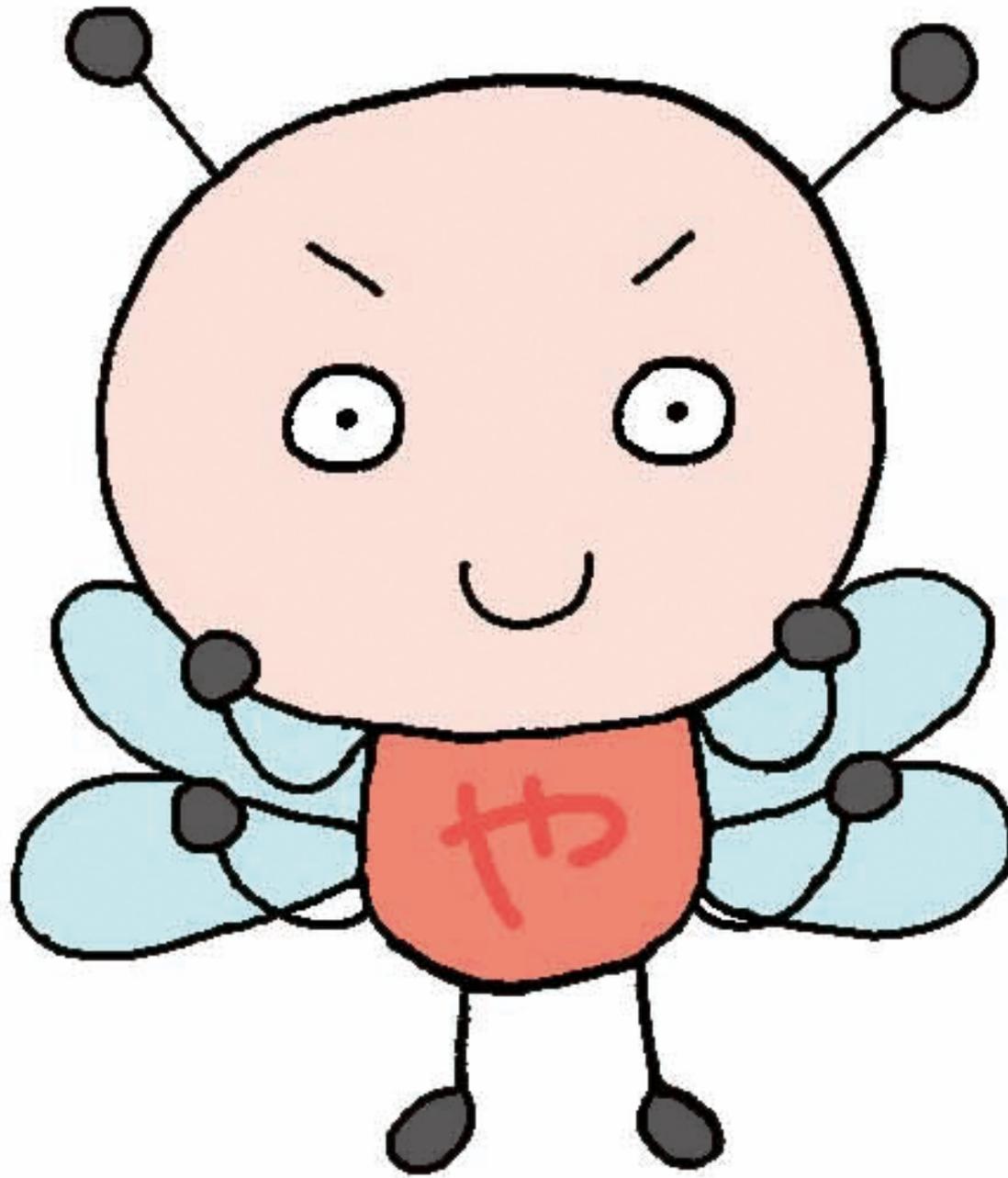
マクレランドによる達成動機が喚起されやすい状況

1. 成功裡に達成できるかどうかは、(運ではなく)努力と能力次第である状況
2. 課題の困難度、あるいはリスクが中程度(つまり、成功・失敗の主観的確率が五分五分くらい)の状態
3. 努力の結果、うまく目標が達成できたかどうかについて、あいまいさがなく、明瞭なフィードバックがある状況
4. 革新的で新規の解決が要求されそうな状況
5. 未来志向で、将来の可能性を予想して先を見越した計画を立てることが要請されるような状況

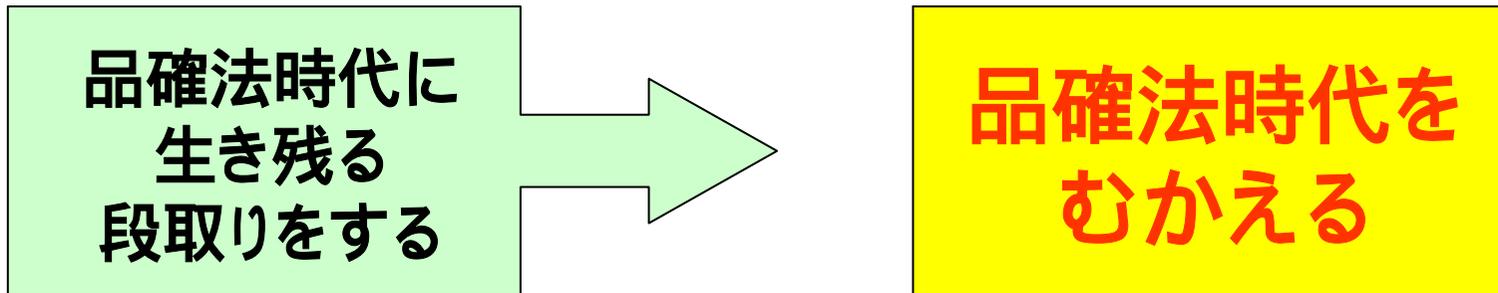
なんとCCPMそのもの？

さらに、達成動機、親和動機、勢力動機を喚起する風土を生み出し、さらに高い標準をかかげそれに挑戦させる風土を創れば達成動機が喚起され、また達成動機の高い人がそのような職場に引き寄せられる、リーダーが暖かい雰囲気やメンバーを援助する支持的な環境をもたらせば、親和動機が刺激され、また、そのような会社や職場の特性に気がついた社員がそこに集うようになる(神戸大学金井教授)





「段取り」経営のススメ



善はいそげ！

人を創る
信頼を創る
利益を創る
技術の伝承

マネジメント「経営」をしましょう！



やった方が良くといわれていたことばかり

目標をみんなでちゃんとすり合わせして
成功までの道筋を
みんなの知恵をちゃんと出し合って
あらかじめしっかりと段取りして
無駄な作業はやらないで
チャレンジ精神をもって
目標に向かってまっしぐらに、
ゆとりを持ちながら、
お互いに助け合いながらチームワークで
プロジェクトを進めていく

それぞれが得意なことを持ち寄ればすごいことができる！



「みんなが知っているとおり、私は滅多なことでは人は褒めない人間だ。しかし、岸良の「三方良しの公共事業改革」の論文は、本当に素晴らしい。成果も素晴らしいが、その内容は当然だが、文章そのものがすばらしく「美しい」と言いたい。近年まれにみる素晴らしい論文だ。一緒に写真を撮ろう！私がこの本を推薦する。もちろん私が個人的に英語での出版についても出版社に推薦する」



マネジメント 改革の 工程表

人が育ち、現場がよみがえる
社員も社長もうれし泣きする
「ゆーじ」の改革

岸良裕司 *Yuji Kishira*



成果が出ない!

「遅れる納期」「ふくれる予算」、そして「発展的解消」...

**なぜ、社運をかけた
プロジェクトが失敗するのか**



善はいそげ！



kishira@beingcorp.co.jp

詳細情報は以下のサイトで公開しています
<http://www.toc-ccpm.net/>

三方良しの公共事業改革サイト
<http://www.sanpouyoshi.jp/>

セミナーの終わりではなく、今日をスタートに！
一緒に日本を良くしましょう！

