

▶ **ケネディ暗殺事件の「新事実」ですって??**

ケネディ事件の新事実が分かったというので期待して見たら何と低レベルの「今更そんなこと言っているの?」というものでした。

▶ **シャープはなぜ落ちた?**

日本の誇る名門電機企業シャープが身売りをする羽目になったのは日本の電器産業共通の欠点のせいかと思って分析を始めたならそうではなかったらしいという報告です。

▶ **「組体操 一律規制せず」となりましたが?**

組体操に対する文科省の方針についてコメントしました。
まずはよかったよかったです。

▶ **「ザ・ゴール2コミック版」のご紹介**

この前編「ザ・ゴールコミック版」の続編です。
どういう人がこれを読もうとするのかが興味ありますね。

▶ **「デザイン思考」って素晴らしいものですね。**

だいぶ前から話題になってきているデザイン思考についての雑誌の紹介特集記事のご紹介です。

▶ **「問題解決の極意」**

岸良裕司さんの哲学集または禅問答集です。
ずいぶん多くの考える刺激が与えられます。

【このテーマの目的・ねらい】

目的:

- ケネディ暗殺の真実はいまだに明かされていないことを確認いただきます。

ねらい:

- こんな重大なことがなぜ闇に葬られているのか、疑問に思ってください。

1週間ほど前、テレビで(世界のトピックス紹介番組でしょうかね。詳細不明です)、アメリカの誰かが(マスコミ関係者らしい)、ケネディ暗殺の新事実を発見したというテレビ画像が紹介されていました。

それによると、3発発射された弾丸の内の2発はオズワルドがいたとされるビルから撃たれたが、致命傷になったのは別だということです。

その根拠は、初めの弾はケネディの胸を貫通しているが(貫通されたのは同乗していたコナリーテキサス州知事ですが)3発目の致命傷になったケネディの頭の弾丸は当たると破裂する性質のもので初めのと違う、ということです。(たしか銃も違うと言っていたように思います)撃たれた方も違うと言っていました。

その3発目は誰が撃ったのか、については、ケネディの後続の車に乗っていたシークレットサービスで、凶弾後に左に乗っていた同乗者が飛び降りたのでその反動で身体が揺れ、持っていた銃が暴発したという推理でした。推理ですから勝手ですが、そんなバカな!ですね。

第一、発射された弾丸は全部で5発です。6秒間ではいくら連射の達人でも5発は撃てないでしょうから3発ということになっていたのです。

弾丸の種類が違うということに着目したのは、新しい点ですが、そんなことはきちんと捜査をしていけばすぐに判明したことでしょう。

いまだに、ケネディ暗殺の真理は周知の事実になっていないのですね。

このテーマに関心ある方は、落合信彦さんの命がけの報告書「ケネディ暗殺の真実、20世紀最大の謀略」をご紹介した以下のブログをご覧ください。

http://uenorio.blogspot.jp/2014/03/blog-post_9613.html

この報告では、暗殺者は7人で多額の報酬を受け取ったが、その後、全員「消された」そうです。

このブログは「上野則男のブログ」の歴代2位で1万回以上のアクセス数です。落合信彦さんの解明によれば、陰謀の全貌はこうなります。



1. 首謀者がそれぞれ自分の利益で企画した (N次期大統領、F B I、K G B、マフィア)
2. オズワルドを単独犯にする。
(そのために、後でさもありませんと思わせる事前活動 (ライフル練習など) をさせた。事件後の逃走ルートで犯人と思わせる行動をとらせた。偽装も多数ある)
3. 7人のヒットマンを雇った (その後、全員消された)
4. ケネディの司法解剖を地元でさせずにF B Iの管轄下で行った
5. 口封じのためルービーにオズワルドを殺させた (2日間の拘留中にオズワルドは一切調書をとられていない)
6. その後、多くの証人になりそうな者、真相解明に首を突っ込んでくる者を葬った。

これだけのことを仕組むニクソンですから、大統領の時に田中元首相を陥れるなど赤子の手をひねるようなものだったでしょう。
上野則男のブログ 「天才」って誰のこと? をご参照ください。
<http://uenorio.blogspot.jp/2016/02/blog-post.html>

604 シャープななぜ落ちた?

No.91 2016年4月

【このテーマの目的・ねらい】

目的:

- シャープがなぜ落ち目になったのかを考えてみます。
- 日本の組立型製造業の弱点を確認します。

ねらい:

- シャープに頑張ってくださいませう!!!

3月31日、シャープが台湾のEMS企業ホンハイ精密工業の傘下に入ることが正式決定したと報じられました。

最後の交渉過程が長引き、シャープ側あるいは日本側にとってはすっきりしない決着でした。

日本のお家芸の電機産業の大手が外資に「身売り」するのは初めてのケースです。

何でこういうことになったのでしょうか。私はこう見ます。

日本の電機産業は、品質の良い製品を安く作る技術で発展しました。

日立、東芝、パナソニック、三菱、日本電気、富士通のような伝統的な大企業も例外ではありません。

家電製品で、このどこかの企業が画期的な発明をしてそれで伸びたということは記憶にありません。

なぜなのでしょう。

電機製品のような組立型製造業は、製品の設計をして、それをコンポーネント・部品に分解して製造し

それを組み立てるという極めて厳密でロジカルな製造プロセスがビジネスの骨格です。

「型にはめる」という発想が主流になります。

変なことをすれば不良品が発生してしまうのです。

どうしても発想が守りになってしまうでしょう。

きちんとした、どちらかと言えばがんじがらめの型にはめる思考が会社を支配してしまうのです。

主力製品が落ち目になっても、そのブレークスルーを起こす新しい発想がでにくいのです。

その点、リクルート社は、設備にも技術にも依存していませんので、自由な発想でいろいろな新規ビジネスを展開できています。

流通業もそうですね。

たとえばイオンは、小売りの新業態だけでなく、金融業、自転車屋、ペットショップ、結婚紹介のようなサービス業にも何にでも進出します。

ここで思い出すことがあります。

ダイエーは店舗や倉庫設備など自社所有方式でした。

イトーヨーカドーは賃借方式でした。

しがらみのない後者が勝ちました。

私は多くの企業に関わってきて、上記のような企業体質の差=社員の思考特性の差をつくづく感じます。

ダイソンのサイクロン式ハンディ掃除機、かなりのヒット商品です。我が家も過去何台かハンディ掃除機を購入してどれも使い物になりませんでした。

最近購入したダイソンののは目下クレームなしです。

情けないですね。日本のお家芸の家電製品でイギリスの会社にやられるのは!!でも案の定、日本の日立、東芝、三菱は類似品を出しています。ある部分でダイソンよりもましな改良を加えて。



技術があっても発想力がないのです。

日本の製品企画者や技術者は「そんなもの使い物ならない」と言って開発しなかったのでしょうか。

彼らは問題指摘が得意なのです。

ソニーはヒット商品を発明してそれで伸びたという戦後の新興企業です。カシオは計算機で伸びました。

ですが、いったんある製品が売れてそれが会社を支えるようになると、それに対する依存心と守りに入る保守性が会社を支配してしまうのです。

ソニーもずいぶん長い間不振に喘ぎました。

シャープは、シャープペンシル、電卓、電子レンジなど世界初商品を出し続けて成長するという電機業界では珍しいビジネスモデルの企業です。現在も太陽電池は世界2位のシェアを持っているそうです。

組立型製造業の保守体質のせいだけで落ち目になったのではないようです。

ここまで書いてきて分かりました。

(本稿を書き出したときにはシャープは立ち直れないのではないかと、思っていました)。

太陽電池事業や液晶事業は電機関連事業かもしれませんが組立型製造業ではないのです。装置型製造業です。組立型製造業の体質にはならないのですね。

ではなぜ経営不振になったのか？

液晶事業を本格的に始めてから20数年たっています。アクオスが世界シェアを取ってから10年です。どうしても1点集中依存心は強いでしょう。これが不振原因の一つではあるでしょう。この点は製造業に限らない弱点です。

さらに、得意とする液晶事業が（不幸なことに）世界で競争する事業になってしまい、投資規模が大きすぎて手に負えないということになったのです。単純にお金が足りなくなったのです。

それなら、ホンハイのお金注入によって立ち直れるのではないのでしょうか。それはこれからの経営陣の投資戦略次第です。

頑張ってくださいませう！！

605 「組体操 一律規制せず」となりましたが？
No.91 2016年4月

【このテーマの目的・ねらい】

目的：

- 組体操の実施に対する文部科学省方針を評価する。
- 何でも「危ないからやめる」に歯止めがかかったことを喜びましょう。

ねらい：

- 今後も前向き指針を期待したいですね。

私は2月29日のブログ「組体操は危険？」
http://uenorio.blogspot.jp/2016/02/blog-post_17.html

で「何でも危険だからやめる」となったら、日本はますますじり貧だ、良い点も評価しよう、と主張しました。

今回文部科学省が出した指針のポイントは、以下のようなもので、組体操を否定しないスタンスは評価できます。ホッとしました。

- 実施する狙いを明確にし、教職員で共通理解を得る。
- 練習状況に応じて、演技内容や指導計画を適切に見直す。
- 万が一、練習中に負傷者が出た場合、速やかに原因究明して安全対策を選択する。
- 事故が多く体格差の大きい小学校は、特に慎重に演技内容を選択する。
- 具体的な事故事例などの情報を現場の教員に周知徹底する。

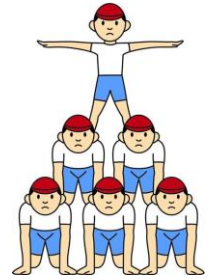
しかしよく見ると、国としては責任をどこかに投げていますね。教育委員会と学校です。

現に、学校の先生方はテレビの取材で「任せると言われるのは困る」と言っていました。

私としては、今回の結論は早く出したことがお役所仕事らしくなくて良いのですが、今一步踏み込み不足だと思います。

たとえば、前掲ブログでご紹介したように、組体操の学習指導要領を早急にするべきですね。それをいつまでに作るというようなコミットも欲しかったです。

でもこの指針は60点は取れています。今後に期待します。



606 「ザ・ゴール2 コミック版」のご紹介
No.91 2016年4月

【このテーマの目的・ねらい】

目的：

- 「ザ・ゴール2 コミック版」が出たことを知っていただく。
- どんな内容かのあらすじを知っていただく。

ねらい：

- ご関心ある方はお読みください。

2014年12月に刊行された「ザ・ゴール コミック版」がヒットしたのを受けて「柳の下のドジョウ」の続編です。

「ザ・ゴール2」日本語版は2002年に出されましたが細かい字でびっしりの375ページです。

これをコミックにして238ページですからストーリー展開、特に「思考プロセス」と言われる手法の部分の解説は粗くなってしまいます。

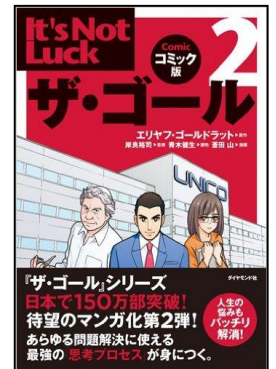
ですから、この本をザ・ゴール2の代りに読んで原理を理解しようというのは若干ムリでしょうね。

と書きましたが、訂正です。ゆっくり考えながら読めば手法の理解もできるかもしれません。

手法の理解を目的にするのではなく、「ダメだと思っていることでも考えようによってやりようがあるものなのだ」ということが分かれば読む甲斐があると云えるでしょう。

----- 取りあげられる例題 主人公の家族の問題 -----

1. 中1の娘が夜のライブショーに友達と行っていいかどうか、親子とも「幸せな家族生活」を望んでいる。でも親は娘に行きたくない。それをどう解決するか。これをCloud（雲）（対立解消図）で解決する。
2. 息子が父親のバイクを盗ったがっている、父親は貸したくない。どうして解決するか。なぜか貸したくないかを分析する。現状ツリー（因果関係図）を使って、その原因を解明し解決策に至っている。



物語上の解決すべき課題はユニコの子会社3社は業績不振なので売却するという事になっている、これを3か月のうちに利益が上がる会社にして食い止めよう、ということです。

1 社目は印刷会社
ここは大型最新鋭の印刷機械を持っていない。そこで現状の印刷機でお客様から菓子袋の印刷を小ロットでその代り安く(しかし利益は出る)受注するようにする。するとお客様も安くなるので大ロットで発注していたが廃却ロスが出ていた。小ロットはウェルカムだった。
2 社目は化粧品会社
ここに委託販売方式を取り入れて売れた分だけを請求する、在庫補充出荷は毎日するという方法で売上を伸ばした。
3 社目は高圧蒸気発生設備の販売メンテナンスをする会社
設備を売らずに自社が高圧蒸気の提供を行うサービス会社になる解決策を出した。

これらの事業の解決策を各種ツールを使用して従業員たちと検討して見つけ出しています。

今更ながらこのような事例を考えた原作のゴールドラット博士は偉い方ですね。

607	「デザイン思考」って素晴らしいものようですね。
No.91	2016年4月

【このテーマの目的・ねらい】

目的:

- 「デザイン思考」とは何かを知っていただく。
- 名案を考え出す方法を研究いただく。

ねらい:

- あらためて「デザイン思考」を研究なさってください。

2016年3月31日号の「日経コンピュータ」は「デザイン思考——革新を量産するシリコンバレー」という特集でした。

以下の冒頭のメッセージから始まっています。

シリコンバレーにはイノベーションを生み出す秘伝のマニュアルがある。

シリコンバレーの有力大学が生み出し、コンサルティング会社などが定式化した手法を、ベンチャーキャピタルがスタートアップ(新興企業)に手とり足とり教え、広めている。

そのマニュアルこそが「デザイン思考」である。

デザイン思考のプロセスは

- 1) 共感: ユーザーに共感することで本当の問題をあぶり出す(そのために現場に張り付いたりする)
- 2) 問題定義: 実は何がユーザーが解決したい本当の問題なのかを突き止める。

この特集でも「問題の発見」が本質という大見出しが付いています。

- 3) 創造: その問題を解決する方法を考える。いくつかのツールが用意されている。
- 4) 試作: すぐにプロトタイプを作って試す。3Dプリンターなども使う。
- 5) 評価: すぐに解決策に反映させる。

この手法を忠実に実行することで成功したいくつかの事例が紹介されています。アメリカらしいですね。日本だと四の五の言ってなかなか本気でやらないでしょう。

例: 従業員がスマホなどのアプリケーションからオフィスの空調を制御できるようにする。従業員による空調制御を機械学習し、人工知能が従業員一人ひとりにとって最適な温度を割り出すと共に、最小のエネルギーでこの温度を実現する空調設定を割り出す。

一つ一つの手法は、それほど画期的なものはありませんが(KJ法なども使われているよう)、それを会社の社長以下キーマンが缶詰状態で検討するというのが素晴らしいと思います。

必死で知恵を出すところがミソです。

どんな手法であっても関係者が必死で知恵を出せばよい答えは得られます。

当社の過去のヒット商品であるMIND-VIPという業務改革プログラムは優れた手法も使っていますが、半年間部長以下が必死で対策を実施することで巨大な改善利益を生み出しました。

この日経コンピュータの特集で感心したのは、記者自身がシリコンバレー現地でデザイン思考訓練を実践したことです。

その事例の紹介はたいへん良く分かりました。取材はこうでなくてははいけませんね。まさに現場主義です。

私なりに「デザイン思考」の本質をこう理解しました。
<ol style="list-style-type: none"> 1. 責任者が必死で取り組む。 2. 現場を徹底的に観察または分析する。 3. 短期間で結果を出す。 4. 試行錯誤で練り上げる。

因みに「問題の発見」がカギということですが、参考までに今回の特集に登場している問題がどのようなものを整理してみました。

問題には2種類あって、先ずは入り口でニーズを把握するところ、次はそのニーズを実現するための方法(解決策)を検討するところ、です。

案件によってそのウェイトが異なります。ニーズが分かれば実現方法は思いつくものと、ニーズが分かってから、実現方法をどうするかが重要なもの、とです。

その一部については、当社の問題点関連図手法でも対応可能です。

デザイン思考事例の「問題」発見の分析

案件	問題点	解決策	問題の性格	問題点関連図手法での対応
ルームサービスをロボットが代行する	利用者が不安を感じる	iPADを使って対話をする	目的達成の阻害要因	解決策探求の左方展開適用
通常はクレジットカードを持ってないサブプライム向けにスマホ等を信用販売する	回収不能	支払いが滞ったらスマホを使用不能にする。	ニーズ把握 目的達成（売上確保）の阻害要因	解決策探求の左方展開適用
オフィスで個人ごとに希望空調を実現する	個人の希望はバラバラ、対応は煩雑	スマホなどで個人の希望を入れ、それを機械学習して空調コントロール	ニーズ把握 目的達成（案件テーマ）の阻害要因	解決策探求の左方展開適用
車の運転中でもスマホを利用できるようにする	運転中スマホをみることは禁止なのでスマホ等を利用できない。	カーナビにアプリを加え、メール等を着信した場合合成音声で伝える。回答も音声で可能。	ニーズ把握 目的達成（案件テーマ）の阻害要因	解決策探求の左方展開適用
ECで画面と面倒なやり取りをしないで買い物ができる	画面とのやり取りが煩雑でECを利用しない	初めの振り分け後、オペレータ（コンシェルジェ）とのやり取りで買い物をする。	ニーズ発見	

608 「問題解決の極意」

No.91 2016年4月

【このテーマの目的・ねらい】

目的：

- 「それって何だろう？」と考えることを実用的に追求した図書を知っていただきます。

ねらい：

- 「問題解決の極意」を頭を使う材料に利用してみてください。



この本は故ゴールドラット博士の一番弟子である岸良祐司さんが書かれたものです。

「はじめに」ではこういうことが書かれています。

「知識」を頭の中に入れることと、それを適切に処理する「知恵」は違うということだ。知識も頭を使って適切に処理する能力がなければ、成果に結び付けるのは難しいともいえる。

（岸良さんは遠慮した表現ですがそのとおりです。私の表現では記憶力と判断力は別物ということです）

考えてみれば当たり前だが「頭の中に何をを入れるか」と「頭をどうやって使うか」は別の問題なのだ。頭の中に入れた知識をどうやって使うかという「頭の使い方」にこそ、成果を出すか、出さないかのギャップを埋める鍵があるはず。

（私がかねがねそう主張していますが、今やそのことは常識かも）

この本は、一つひとつのテーマに描かれている「ラットくん」と一緒に、1日3分間、日常のありふれた一つひとつの質問に、ちょっとだけ立ち止まって「頭の使い方を変えて、考えることで、頭も心もやわらかくしながら、問題解決の極意を楽しく学んでもらうようにデザインされている。

取りあげているテーマは、以下のとおりの37項目です。				
因果関係	要望	考える	無駄	事例
認識	実行	情報	責任感	対立
理想	論理	直感	目標	合理的
意欲	懸念	全体	順序	科学
抵抗	現実	集中	最適化	理論
仮定	競争	効率	惰性	常識
理由	性善説	混同	答え	訓練
失敗	必要条件			

上から目線的で申し訳ありませんが、これだけの専門的でない用語に実用的な解説を付けられるということは素晴らしいことです。

それぞれご自分で「それって何?』と質問してみるとよいでしょう。どういう答えが出るか楽しみですね。

岸良さんのご意見の例として「現実」を取りあげてみます。

副題は「思ったように行かないことから学ぶ心構えとは?」となっています。

問題解決の極意のタイトルですが、一般の問題解決の手引書のような問題解決はこうしたらよいですよ、という内容ではありません。

「問題解決する時には、こういう考え方をしましょう」というものです。なるほどたしかに、問題解決に対して有効なアプローチです。

現実には厳しい。思ったようにうまくいかない事も多い。特に人が絡む現実の社会では、“思うようにいかないもの”とあきらめてしまうことも少なくない。

ところで、自然科学の実験で思ったような結果が出なかった現実に直面した時、研究者はどうするだろうか。その現実を結果としてとらえて、思うようにいかなかったことの原因を考察し、解決策を考えていくことになる。ここでの現実とは、決して思うようにいかないものではなく、やり方次第で思うように解決できるものだと考えているからだ。

人が絡む現実の社会でも同じように、思ったような結果が出なかった場合に現実を結果としてとらえ、原因を考察することはできないだろうか。

自然科学とは違って人が絡むことであるならば、なぜうまくいかなかったのかという原因と一緒に話し合うことができる。

もしもお互いに同じ目標を持っているなら、一緒に協力して解決策を考えることができる。

もしも同じ目標を共有する人が多ければ、多くの人の協力を得ることができる。

そして、ここでの現実とは決して思うようにいかないものではなく、我々のやり方次第で思うように解決できるものになっていく。

思ったような結果が出なかった現実に直面した時、その現実から逃げないで、現実を結果として受け入れる勇気を持つ。

現実とは、すでにたくさんのことを我々に伝えてくれている。

現実から学べるか学べないかは、それを受け入れる我々の姿勢次第なのだ。

奥深いですね。ぜひ他にも読んでみてください。ところでこの37語の中に、「問題」と「解決」という2語が入っていません。

システム企画研修社の価値目標思考でそれをどう言っているかを以下に示します。

テーマ	定義	付言
問題	目標と現状の差である。	したがって、目標がなければいくら現実を見ても問題は分からない。
問題意識	問題であると思う心	「問題意識」はややもすると、単に現状を否定することが多い。例：給料が20万円では安い。それでは前進しない。
目標意識	目標に近づきたいと思う心	現状の否定ではなく、「どうありたいか」と考える。例：給料が30万円欲しい。そうすると、「ではどうしたらよいか」と問題解決に向かって前進する。
問題解決	問題を無くすこと。	解決策の実施により、現状＝目標となる