栩野正喜の勁草塾・・「現状否定」から始まる

若い人は現状を見て「このままではいかん」という危機感を持ち
「3つの‘不’」（不足・不便・不満）
を言い始めるという事があります。

しかし、積極的な不満なら「グチ」の要因を追求して対策を打ちますが
タダ単に「不満」をいうだけに終わる人に分かれます。

つまり、「不満」に思っても行動に移さず、現状に漫然とやり過ごして
気が付くと取り返しがつかない状況になるという事なのです。

その大きな要因の一つに組織が高齢化して現状に満足して
「若い人のグチ」を受け止めずに流してしまう
ということがあるのです。

有名な「マズローの欲求5段階説」に照らしあわせると
誰もが「社会的欲求」で入社して自分を認めて欲しいと「承認欲求」を
持つのだが、環境に慣れるに従って「意欲」が下がって行き
ついには「安全欲求」や「生理的欲求」と低下して行くのです。

一般的に「高齢化」すると「新しいこと」に対して拒否的になり易く
組織が硬直化して活力が薄れるということになり
組織が「ゆでカエル」状況になるのだ。

この状況を打破するのは「ゆでカエル」には「熱湯」という風に
大きな「危機」が来ることになるが、
それからでは「対策」が後手に回るのだ。

例えば、「AI」が普及しており、
若い人たちは「チャッピー君に相談」という風に気軽に使い始めており
学生たちは論文などもAIで作成するようになっている状況だが
ビジネスに活かすという点では遅れているのも事実なのだ。

確かに、大手企業は「AI」を組織化して無人部署をつくり始めているが
現場に近い中小零細企業では従来のRPA（Robotic Process Automation）の概念
つまり、ある業務の自動化に大きなメリットがあるのだ。

実際に、お客様から来るEDIデータをサブシステムに取り込んで
「在庫」と「外注先」を登録しておき

自動的に引き当て、不足分は外注先に発注して仕入れる
という自動化で入出荷や納品書発行などを行なって
その結果データを本来の販売管理システムに反映する
という流れが出来ている。

また、図面データによる発注もOCRとAIの組合せで
自動化できているのだ。

つまり、「人手」という処理を「現状否定」して
「AI」化できないかと考え、さらに、変動費か出来ないかと考え
新しいビジネススタイルを構築する
ということを意外に身近で実行されているのだ。

「チャッピー君に相談」も大切だが、
RPA化となると複数のAIを組合わすことも必要になるので
なかなか片手間には出来ない仕事になっている。

うちのお客様は弊社にアウトソーシングしており
AIで処理した結果を現場にフィードバックして現場作業を支援
という構図で行なっているのも事実だ。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】