

たじみん昼話 2

問う力を育てる意味

平均年齢 35.9 歳、平均年間給与 2088 万円。大阪に本社を置くキーエンスという会社を知っているだろうか。経済産業省の企業活動基本調査によれば、2016 年度実績で、キーエンスと同業の会社売上高営業利益率は 4.7%だが、キーエンスは約 55%という驚異的な水準にある。

キーエンスは、工場の生産工程の自動化に欠かせないセンサーや画像処理システム技術を開発している会社だ。この技術は他社にまねできない唯一無二の技術だが、この会社の本当の強みは製品開発力と営業戦術にある。

通常、製品開発と売り込む営業は別部門が担当する。しかしこの会社は、その両方を 1 人の人物、グループが担当する。担当者は取引先への導入メリットと導入後の全ての事態を徹底的に考え抜いた末に技術を開発するため、技術の不適合もほぼない。また、導入後も同担当者がサポートするため、トラブルが生じたとしてもすぐに対応できる強みがある。これが競合他社に対する真の強みとなっている。

この会社が人材育成で重視しているのは、「実践の中での状況把握力とその説明力」である。社会では市場の先を読み、正しい戦略・戦術を組み立てられるかが問われるが、この会社は営業の中で実践して学んでいく手法を徹底している。営業成績が下降すると理由を深く考えさせる会社は多いが、この会社は上昇しても、理由の説明を社員に求める徹底ぶりだ。プロセスの踏襲力や状況把握力を鍛えることにより、合理的な営業力を行うための先読み力や営業戦略思考が身に付くと考えるからである。営業に不備があっても根拠に基づいて論理的に説明することが出来れば、評価が下がらないことから、この会社の姿勢が理解できる。

現在、学校教育では「なぜ?」という「問う力」を育てることが命題となっている。これから始まる授業の中で、常に自分なりの思考角度で学習内容を問えるように、今のうちに準備をされていて欲しいと多治見高校職員一同は考える。本を読む、ネットで検索する、今の状況を深く考えてみる等、やれることはたくさんある。自らの夢をかなえるために、共に頑張ろう。