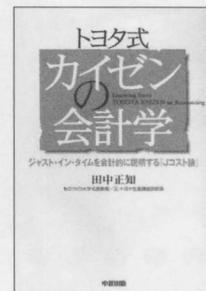




**ダイアログ
対話する組織**
◎中原淳・長岡健共著
(ダイアモンド社・一、六八〇円)



**オペレーションズ・
マネジメントの基礎**
◎圓川隆夫著
(朝倉書店・三、一五〇円)



**トヨタ式カイゼンの
会計学**
◎田中正知著
(中経出版・一、五七五円)

メールにインターネットに携帯電話。情報技術の飛躍的な進歩にまるで反比例するかのように、職場でのコミュニケーションは衰退していると感じられている方は多いのではないか。その疑問に対する答えから、本書はスタートしている。

そして、この単なる情報の移動ではない、相互に理解を深めていくためのコミュニケーションを実現するための手段が、「ダイアログ（対話）」なのだ。

対話がコミュニケーションの原点、いわれてみれば当たり前のような気がする。しかし、本書ではまた、「対話とおしゃべりは違う」「対話と議論は違う」とも指摘している。

対話を通して意見や考え方の優劣を決めようとするのではなく、個別の考え方のなかにユニークさや斬新さを見出し、それを受け入れる姿勢が重要なのだ。

この本を読み終えて、若者とコミュニケーションがとれないことを相手のせいにする前に、自分自身の心のなかに築かれてしまった心の壁を取り払い、対話を心がけることの重要性に気付かされたのである。職場におけるコミュニケーションを考えるきっかけとなる本である。

(斎藤 文/産業能率大学)

オペレーションズ・マネジメントを3つの視点に基づき解説している。

ひとつ目は、業務連鎖の視点である。「変化の時代」で、個々のオペレーションが優れ、効率化を図っても部分最適にならないよう、市場・顧客を起点とした業務連鎖を通して、はじめて、経営効果に結びつける効果的な効率化が可能であるとしている。

2つ目は、営業循環サイクルの視点である。オペレーションズ・マネジメントの成果を経営成果に結びつけ、企業が持続的に発展するために、資本・資金の循環が必要であり、循環速度を速めることに、オペレーションズ・マネジメントが寄与し、現在の企業価値を決めることができるとしている。

3つ目は、歴史的・文化的な視点である。標準と改善の両輪が不可欠であることは不変であるが、時代とともに刻々と変化する時代背景のなかで、競争優位のオペレーションズ・マネジメントのあるべき姿やグローバル経済のなかでの位置づけが見えてくるとしている。

業務連鎖、営業循環サイクル、歴史・文化という3つの視点に基づき、効果的・効率的な生産システムの実現をめざすオペレーションズ・マネジメントを分かりやすく解説している。

(日本IE協会事務局)

「自動化を徹底しジャスト・イン・タイムに邁進せよ！ 収益は後からついてくる！」これはトヨタ式カイゼンの指針となる言葉である。しかし、今までジャスト・イン・タイム、リードタイム短縮の効果を会計的に説明する理論がなかった。そのため、長年、現場の最前線でカイゼン活動を実践してきた筆者が、それを解決するために編み出したのが、管理会計に時間軸を入れた「Jコスト論」である。

本書では、本当の儲けとは何か？ 今までの利益の考え方に時間軸を入れることで本当の儲けである収益性を導き、また、在庫を1日寝かせるとどのくらいの損になるのか？ 小ロット生産が儲かる本当の理由、平行生産と集中生産はどちらが特か？ 高価な航空便と安価な船便はどちらが特か？ 中国生産は本当に特か？ なぜ在庫は増えるのか？ Jコスト論をもとに分かりやすい事例で説明している。

企業が追求すべきは収益性向上であり、それは利益が変わらなくてもリードタイムを短縮すれば上がり、従来は対立軸で考えられていた原価改善とリードタイム短縮が、ほぼ同等の効果を持つことを訴えている。

改善活動をより効果的に推進するためにオススメの1冊である。

(日本IE協会事務局)