

Q&A形式で説明します

お客様

Q: あなたの会社はどんな会社で、何をしようと思っていますか。  
何が出来ますか

CMD

A: 私の会社は(株)CMD シーエムディといいまして、建築コンサルティング会社です。  
今年の5月に、私と仲間2人、3人で立ち上げたばかりの会社です。  
私は、大手建設会社で現場施工管理を中心に、ISOを基本とした建築マネジメントシステム及び  
生産技術の分野など幅広く経験してきました。直近の6年間は中小建設会社の役員として、  
会社経営の部分も経験してまいりました。

その間で私の学んだ点を要約いたしますと

1. 優れた成果、結果は優れたプロセスの産物である。
2. その優れたプロセスは、PDCA計画、実践、評価確認、改善を5W2Hで廻す、廻し続けること  
によってのみ得られる  
ということです。私はこれを自称「PDCA経営」と称しています。

私がしようとしていること、出来ることは、この私が身をもって学んできた、体得した「PDCA経営」  
なるものを、少しでも早く多くの人に知ってもらい、生かしていつてもらいたい、そして個人及び  
企業の成長発展に役立ててもらいたいというものであります。

お客様

Q: 具体的に、何をどうするのか

CMD

A: 具体的に何をどうするか  
これは、顧客の現在の状況とか顧客のニーズによって実施することは異なってきます  
顧客にとって、今何が最も必要なことなのか、何が求められていることなのかを見極めること  
から始めます。  
大きく分けて次の4段階に分類される場合が一般的には多いように思います

1. 教育、指導  
クレーム・不具合が多く困っている  
これを低減、防止できないか
2. プロセス構築 業務マニュアルの作成、業務の効率化  
仕事のやり方が人によって異なり、指導が難しい。  
仕事のやり方を統一、標準化したい
3. 顧客満足 ブランド向上  
ある程度、仕事のやり方、手順は決めているが、  
十分ではないもっと精度の良い手順書、マニュアルを策定したい  
ISOの認証を取得し、PRもしたい  
利益の出る仕組み、スキルアップを図りたい
4. 受注、売り上げ、利益向上  
利益が出ない。減少している  
利益の出る仕事のやり方に改善していきたい

この後は、お客様の要求に従って詳細部に入っていきます