

報告番号	㊦ 乙 第 号	氏 名	中村 肇
<p>主 論 文 題 名： 我が国の中堅・中小ものづくり企業における技能経営に関する実践的研究</p>			
<p>(内容の要旨)</p> <p>我が国のものづくりの基盤となっている中堅・中小ものづくり企業における熟練技能の伝承と活用について、本研究では、これまで生産現場の問題として主に研究・検討が行われてきた熟練技能の「伝承」について熟練技能の「活用」と一体のものと位置づけた上で、技能者の持つ「技能」を自社の経営に様々な形で活かすことによって企業の存立を図っていこうという経営戦略（通称『技能経営』）の考え方と実施手順を提示し、その有効性を明らかにすることを目的として検討を行った。</p> <p>本研究から得られた主な成果は、次のものである。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>○中堅・中小ものづくり企業の経営戦略として、それら企業の強みの一つである「技能」が幅広い経営プロセスへ活用されているかという観点から企業活動を考える『技能経営』というコンセプトを提案した。そして、その実施手順として9つのステップと26の実施項目を提示した。</li><li>○この『技能経営』の有効性を明らかにする検討の一環として、企業アンケート調査の結果の分析及び企業情報データベースに基づく経営データの追跡調査等により次の点を明らかにした。</li></ul> <p>□技能経営の効果</p> <ul style="list-style-type: none"><li>◆「技能経営実践企業」は同様の属性を持つ企業と比較して黒字企業の割合が大きい。</li><li>◆売上が増加傾向にある企業の方が技能経営の実施項目の実践状況が高い。</li></ul> <p>□特に重要と思われる実施項目</p> <ul style="list-style-type: none"><li>◆基盤的なものとしては「自社の技能の強化」「技能の活用の仕方の把握」や「技能のアピール」、現在の売上に関連するものとしては「技能の発揮しやすい環境づくり」や「顧客の動向の把握」、将来の売上に関連するものとしては「技能の活用戦略の立案」が重要である。</li><li>◆中期的な利益状況との関連では「自社の技能の広範かつ継続的なアピール」や「技能の活用戦略の立案」等が重要であり、特に継続して黒字を維持するためには「自社の技能の広範かつ継続的なアピール」に加え「顧客の課題や今後の動向の把握」等が特に重要である。</li></ul> <p>□技能経営のパターン</p> <ul style="list-style-type: none"><li>◆各社の『技能経営』への取り組みの様態を捉える5つの尺度を提案し、この尺度に基づき『技能経営』への取り組みの様態から企業を5つにグルーピングして、各グループの特徴</li></ul>			

を考察した。

○以上の検討を踏まえた考察として、『技能経営』のこれからの姿として『技能価値コミュニケーション経営』というあり方を提言し、その具体的な展開の1つとして「技能がもたらす価値のミラーボール」というイメージを提示した。

また、企業が技能経営をより円滑に進めるために国に求められる支援策について考察した。

以上の検討を通じ、『技能経営』の考え方と実施手順を提示し、その有効性についてもある程度示すことができた。