

【ATC フィロソフィ⑨】

今日は、アークテックコム(株)にて技術書類の作成を行っています豊原 信です。

Tel : 050-6864-6201
Fax : 050-6864-6202
E-mail : m.toyohara@arcteccom.jp

泥縄式が独創性を生む

今日は弊社の「道標」の続きと応援メッセージを紹介いたします。

独創性を重んじる

市場の動向やお客様の要望に対応するために、人・モノ・金の限界のある中では、どうしても独自の創意工夫した技術で勝負せざるを得ません。他社とは異なる方法で全員が必死の努力でやり抜くことで、結果として独自の技術を次々に確立・蓄積できるのです。

何としてもやり遂げなければという強い信念をもち、毎日毎日創意工夫を重ねていく、その一步一步の積み重ねが、やがてすばらしい創造へとつながっていくと信じます。

「約束」を「現実」にしていく過程で独創性が生まれる

「泥縄式」と言う言葉があり

ますが、一般的には準備不足で間に合わないことを言うマイナスのイメージの言葉です。ところが経営に於いては、出来そうにない仕事を受注して、創意工夫をしながら完成させるときに使い、非常にプラス思考の言葉に替わります。

できそうなふりをして『いや…、難しそうですができると言います』

と答えてしまうのです。しかし、できると言ったのはまたくの嘘なのです。

そして、それを嘘のままにしまったのでは、もう二度とその会社に顔を出すことはできません。嘘をつく人が自分から世間を狭めるように、必ず結果を出さないと、新しい仕事は受注できなくなってしまうです。

ですから、嘘を言って無理やり注文をもらってくる。そうすると、後がたいへんです。なぜなら、そのうそ（嘘）を本当（実）にしなければならないからです。しかし、実はこの嘘を

本当にするところからチャレンジが始まります。

しかし、技術もなければ設備もないことを従業員は知っていますから、説明を受けてただびつくりするだけです。

そうすると、『設備もないのに、できるわけがないでしょう』と誰かが言い出します。そうして従業員とのやりとりが始まるわけです。

『設備がないからできないでは困る。設備は今から導入する。立派な設備は買えないけれど、中古の機械を買ってくるなどして、なんとしても注文のもらえる製品をつくるのだ』

『しかし、今から中古の機械を探しに行っても期限に間に合うかどうかわかりません。そんなことをするのだったら、設備投資をして、かねてから設備を整えておかないと、新しい製品の試作なんて簡単にはできません』

『何を言っているんだ、君。これを本当の「泥縄式」と言う

んだ』。

「泥縄式」というのは、泥棒を捕まえてから泥棒を縛るための縄を^な縄うということです。しかし、泥棒を捕まえる前に縄を^な縄っていたのでは、コストばかりかって、在庫になってしまう可能性もあります。だから、泥棒を捕まえてから縄を^な縄うのが、一番経済な効率がいいのだという屁理屈が生まれたのです。

『注文をもらう前から準備する、というのは誰にもできる。そんな無駄な設備投資をするから、会社がうまくいかないのだ。「泥縄式」のように注文をもらってから設備を入れる』となるわけです。

その考え方は後に、「必要なときに必要なだけ購入する」「無駄な在庫は持たない」という当座買いの考え方に繋がります。

今までにしたこともない仕事や、つくれそうもないのに「やります」と言ってしまう。それを嘘だと言いましたが、そうすることで、人の模倣ではない、独自の技術を開発することができるのです。

これが会社を大きく発展させる考え方の一つです。

※2026 年 10 月号に続きます。

今月の応援メッセージ

嘘は嘘でない

こんなこと考えたことありますか。およそ人間の身の上には、その人の心の中に無いことは生じないことを。常識として理解できていないことを。思ってもいなかったことが、現実の自分の人生にでき上ったといっても、それを自分が無意識に思っていたことに気付かない、意識的に思ったこと以外は思った事じゃないと思っている。だから「泥縄式」という変な屁理屈を考える。実際は心の奥底で遣ろうと思うから引き受けたので、新たな目標を具体的に設けたのと同じ結果になります。

人間の身の上には、その人の心のなかにはないことは生じない。言い換えると、すべての出来事は、心の内部から自分が知る知らないに問わず、心の内部から掲げた合図によってつくられる。不思議に、我々人間の生きている背後には、終始そこに、その人の思いの方のとおりには物を作ろうとする力が控えている。背後には実在がある。

また、『設備もないのに、できるわけがないでしょう』という意見は、常識の罫に掛かって

いると言えます。たとえば、知らない土地にいて、目的の場所がわからない。その土地の人から目的の場所に行く道筋を聞いた。その道筋をどんなに詳しく説明され、分かったとしても、教わったとおりに実際に歩きださなきゃ目的の場所に着きこないです。頭ではわかっている、理屈だけはわかっている、実行というものが、自分の努力のなかから影をうすくしてしまうのです。

豊原 信