



◆vol. 163

『現場力を鍛える 増補改訂版 「強い現場」をつくる7つの条件』

【著】遠藤 功 東洋経済新聞社(2024/7/30)

2025. 2

中村淳税理士事務所

20年間読み継がれる必読書！

「どうすれば現場力をものにできるのか」という方法論を体系化した一冊です。

【感想】

本書において、「強い企業」とは以下の3つの経営品質が高い企業と定義されております。

- ①競争戦略の品質(自社を際立たせる戦略)②オペレーションの品質(戦略を実行する**現場力**)
- ③リーダーシップの品質(経営の舵取りを行う司令塔の役割)

著者の遠藤功氏は、本書を通じて「**現場力**」について着目されております。経営において直面する課題として「戦略が現場で思うように実行されない」、「当たり前のことが当たり前に行えない現場」等があげられます。この課題の根源には、①**戦略の実行性**②**現場力の有無**が関係しております。

【①戦略の実行性を高めるためには？ ⇒ 戦略の実行性＝適社性×納得性】

戦略が絵に描いた餅にならないよう実行性を高めるためには、適社性×納得性の2つの要素が戦略と実行をつなげる「接着剤」として機能する必要があります。

「適社性」:戦略が自社の「強み」や「持ち味」とあっているか

「納得性」:トップから**現場に至るまでの全員が理解し、共感する「腹に落ちる」戦略**になっているか

【②現場力とは？】

「現場力」とは...正しい戦略を正しくやり続ける「**組織能力**」(＝当たり前のことを全員が最後まできちんとやりきる力)を指します。経営者が打ち出した戦略を「正しくやりきる」主役は、あくまで現場であり、現場こそが企業の価値を生み出す主役となります。

そのため、遠藤氏は戦略の実行段階ではトップダウンではなく、現場こそが最上位に規定され、経営者は現場を下から支援するという「**逆ピラミッド**」の発想が必要であるとされております。

【以下引用】

<「強い現場」と「弱い現場」の分岐点>

・現場力が強い企業もある一方で、現場力が弱い企業も数多く存在する。そうした症状を、私は「**現場力欠乏症**」と呼んでいる。現場力欠乏症の典型的な症状は、「無知・無視・無関心」の**三無状態**である。仕事はつながってこそ価値を生むにも関わらず、「自分、自部門の業務しかしない」といったことが現場に蔓延している。

<経営者が旗を振りつづける>

・現場力とは経営におけるボトムアップの力を高めることである。しかし、どれほど有能な経営者でも実行の当事者になりえない。実行を担うのは、あくまで現場であり、従業員一人ひとりである。それでは、現場力を高めるために、経営者は何ができるのだろう。現場力を鍛えるために、経営者の役割は次の3点に集約される。

- ①**信頼する、まかせる(＝主権在現)** ②**監督する、鍛える** ③**手本を見せる。**

自社の現場力を鍛えたいというお客様には、是非ご一読頂きたい一冊となっております！
他社には模倣されにくい「強い現場」をつくるための一助として頂けますと幸いです。

book review