リーダーたちの本棚 VOL.115
Leaders as Reader

企画・制作 朝日新聞社メディアビジネス局 広告特集

L 【率いる】Leading
「究極のマニュアル」の普及を目指して

グレイステクノロジーは、BtoB製品のマニュアルづくりをコンサルティングし、ゼロベースからの制作や翻訳も行う。同社が構築したフォーマットに従ってテキストを入力するだけで、高品質のマニュアルを簡単に制作・管理できるクラウドサービス「e-manual」の提供も行っている。翻訳会社でマニュアルの翻訳に携わっていた松村幸治さんは、「日本の製品は一流だが、マニュアルはジョークだ」と海外メディアから揶揄(やゆ)される理由を実感、わかりやすいマニュアルがビジネスになると考え、起業した。

「IT化もあって製品は複雑化しています。おのずとマニュアルは分厚くなり、技術の進歩に応じて随時更新していく必要もある。ところが、多くのメーカーが対応しきれていません。コンサル前のマニュアルは、難解な製品断面図がそのまま印刷されているだけだったり、文章の辻褄(つじつま)があっていなかったり。そうしたマニュアルのせいでメンテナンスなどの手順が伝わらなければ、メーカーに問い合わせやクレームが入ることになります。グローバル企業の場合、国をまたいで問い合わせやクレームが入り、回答できるのは技術者だけなので、彼らが仕事を中断して説明しないといけない。場合によってはメンテナンスの人員を海外に派遣する必要も出てくる。トップクラスの製品を作っていても、マニュアルのまずさでトラブルやクレームが多発すれば、ラインごと入れ替えられてしまう可能性も出てきます」

上場を契機に世界に広げたい

今年発表したAIマニュアル「グレイスビジョン」は、AIを搭載した専用メガネにAR(拡張現実)を表示し、音声と画像で誘導する「完全誘導型マニュアル」。誘導に従うだけなので、ページをめくる、文字を読む、工程を覚える、という労力なく作業ができる。声で質問もでき、搭載カメラが作業を記録しているので、誤りを指摘してくれたり、該当部品が認識されると光って教えてくれたりする。

「ベテランの技術者が隣で教えてくれるような感覚です。多言語に対応させることができ、通信機能を使って離れた場所にいる人と作業の進捗(しんちょく)状況を確認し合うこともできる。作業員の教育時間の短縮にもつながります。1984年の創業以来、約1,800社、約25,000冊、600万ページ超のマニュアルを制作し、ノウハウを蓄積してきた当社だから実現できた『究極のマニュアル』です。実用化も始まっています」

今年8月の東証1部上場を契機にマニュアル改革の意義を広くアピールしていくと語る松村さん。来年はアメリカ法人を立ち上げる予定で、ナスダック上場も視野に入れている。

「実は、当社のクライアントは外資系企業も多く、ヨーロッパや東南アジアにも顧客を抱えているので、究極のマニュアルを世界に広めていきたい。先を走る競合がない中、常識にとらわれず、新しい試みを重ねてきました。変わらず、変わり続けていきたいですね」

広告 朝日
■朝日新聞社メディアビジネス局ウェブサイトでは、松村幸治さんが語るリーダー論を紹介しています。
https://adv.asahi.com/ 朝日新聞 広告 検索

グレイステクノロジー 代表取締役
まつむらゆきはる
松村幸治 さん

1955年大阪府生まれ。翻訳会社勤務を経て84年に日本マニュアルセンター(現・グレイステクノロジー)を創業。2008年ウェールズ大学経営大学院(MBA)修了。日本翻訳連盟常務理事などを歴任。

R 【読む】Reading
先人の言葉が悩む自分を変えた

大手メーカーやIT系企業のマニュアル制作を手がける、グレイステクノロジー。創業者であり代表取締役の松村幸治さんは、「1日400ページ前後のペース」で本を読むそう。「自分の頭でさんざん悩んで出した答えが、悲しいかな、本を開くと1行でスコンと表現されていたりする。それがまたいいんです」

読書を通じて模索した仕事との向き合い方

創業前は翻訳会社に勤めていました。メーカーのマニュアルを翻訳していたのですが、翻訳する以前に、日本語の文章の読みづらさに当惑しました。どのメーカーもマニュアル制作に力を入れておらず、技術者たちが必要に迫られて書いていたからです。そこで、クライアントの技術開発部門に詳細を聞いて元原稿をわかりやすく書き直し、翻訳していました。これが喜ばれ、私に相談の電話が入り始めました。すると会社から営業への異動を命じられたのです。人づきあいが苦手だった私は抵抗しましたが、営業は大事な仕事だと諭されました。困惑の中で手に取ったのが、『1分間セールスマン』です。営業職というと、口八丁で相手をその気にさせるとか、酒席がものを言うとか、いいイメージがなかったのですが、理論的にセールスのノウハウが書かれた本書は受け入れやすいものでした。

とはいえ、机に向かう仕事に戻りたいと悩み、自己啓発書を読みあさりました。中でも影響を受けたのが、1世紀以上前に書かれた『「原因」と「結果」の法則』です。あらゆる結果は自分の考え方に原因がある。ネガティブをポジティブに変えられるのは自分の思い次第。そのように吹っ切ることができました。心を強化してくれる不朽の名著だと思います。

私が営業に移ったのは20代半ば。どうしたらいっぱしの人間になれるのか、自身を研ぎすますことができるのか。ヒントを求めて経営者たちの本を読み、話したいと思った人には電話して会ってもらいました。松下幸之助さんは、「雨が降れば傘をさす」「好況よし 不況さらによし」といった経営観を著書で語っていました。しかし、きれいごとしか書いていないように思えて、松下電器の一般受付に毎日のように電話をかけて会いたいとお願いしました。半年かけ続けたら会ってくれたんです。「仕事相手に頭を下げられないなら、相手はカネやと思いなはれ」「商品を売ったら必ず回収しろ」「100円で仕入れて110円で売れ」「赤字の仕事を受けるな」やんわりとした口調ながら、シビアなことを中心に言われました。当たり前のようで、できていない会社がいかに多いかということです。そうした考えが根幹にあった上で、達観の境地をサラリと本にされているのだとわかりました。90歳を過ぎておられましたが、人間味を感じる方でしたね。

本田宗一郎さんにも対面がかない、「物を作りたいなら、寝ても覚めても作ることだけ考えろ」と、既存にないものを作り出す覚悟について語ってくれました。私は「マニュアルコンサルティング」という既存にないビジネスに挑戦し続けてきましたので、本田さんの言葉をたびたび思い出し、重みをかみしめました。

ユダヤの商法に学び経営観を養った日々

藤田田さんの著書『ユダヤの商法 世界経済を動かす』には多大な影響を受け、公式を教わったかのようにユダヤの商法がすんなり頭に入りました。それもそのはず、勤めていた翻訳会社のリーダーたちは外資系企業で実績があり、実利主義的なユダヤビジネスを実践していたのです。入社面接のやり取りも厳しかったですし、入社後も「相互利益を生む相手とだけ会え」「仕事量や金額や納期について明示がないうちは、相手が大企業でも会いに行くな」などとたたき込まれました。その通りにやった結果、営業した約700の会社が残らずクライアントとなりました。その後、私が起業する少し前に、藤田田さんには何度かお会いできて、当時経営する日本マクドナルドの2万5000点のノウハウが凝縮されたマニュアルを見せてもらったこともありました。「日本は職人文化だからマニュアルが定着していない。前例がないから苦労するだろうが、第一人者になれる。頑張れ」と言っていただき、大いに励まされました。

起業後も、経営の参考にと多くの本を読みました。いくつもの外資系企業の経営に携わった新将命氏の著書群は、同氏のセミナーを聞いたのをきっかけにまとめ読みしました。『経営の教科書 社長が押さえておくべき30の基礎科目』は、経営の重要ポイントが体系立てて書かれており、頭を整理するのに役立ちました。

自分が本好きなので、一時期は新入社員に「1日1冊、翌日に感想文の提出を3カ月間」を課し、本から学んだことをいつまでにどう会得するか、宣言させていました。マイナス思考の社員に『「原因」と「結果」の法則』を勧めたことも。中堅の営業社員でしたが、本の勘どころを理解するまで何度も読ませたところ、業務内容が向上しました。現在も社員に薦めたい本は会社の書棚に並べています。600冊はあるでしょうか。(談)

松村幸治さんのおすすめ本棚

『1分間セールスマン』
(ダイヤモンド社) S・ジョンソン、L・ウィルソン・著 小林薫・訳 ※品切れ
熱心に売るという態度がセールスの障害になっているとしたら? 売れない時代に売る、画期的なセールス哲学と技術を解説するアメリカのベストセラー。

『「原因」と「結果」の法則』
(サンマーク出版) ジェームズ・アレン・著 坂本貢一・訳
デール・カーネギー、オグ・マンディーノなど、現代成功哲学の祖たちが影響を受けた『AS A MAN THINKETH』。1世紀以上も読まれ続けている伝説の書。

『経営のコツここなりと気づいた価値は百万両』(PHP文庫)
松下幸之助・著
学問、知識、人格に優れた人が経営者として成功するかといえば、必ずしもそうではない。松下幸之助が日々の経営から「悟った」経営のコツを伝授。

『ユダヤの商法 世界経済を動かす』(KKベストセラーズ) 藤田田・著
ユダヤ人と交流する中で「ユダヤ商法」を学び、貿易商として身を立て、日本マクドナルドを創業した著者が、「金もうけのバイブル」として残した一冊。

『経営の教科書 社長が押さえておくべき30の基礎科目』
(ダイヤモンド社) 新将命・著
「伝説の外資トップ」と呼ばれた著者が20年以上に及ぶ経営職経験で得た知見を体系化。会社を伸ばす社長・つぶす社長を決定づける「社長の仕事」実論。

三笠書房 千代田区飯田橋3-3-1 ◎詳細は⇒ http://www.mikasashobo.co.jp

人生うまくいく人の 感情リセット術
精神科医 樺沢紫苑
最新刊

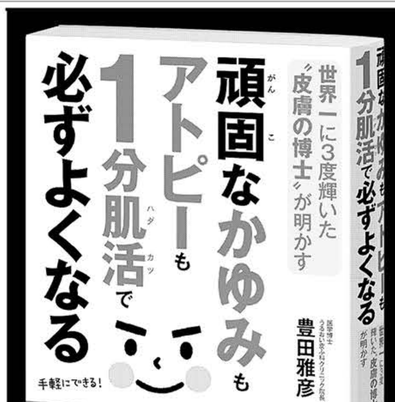
ベストセラー『学びを結果に変えるアウトプット大全』の著者、初の文庫本!
ISBN978-4-8379-8571-6 ●定価(本体740円+税)

ズボラでもラクラク! 最新刊 薬に頼らず血糖値がぐんぐん下がる!
医学的に正しい最強の"食べ方"

医学博士・品川イーストワンメディカルクリニック院長 板倉弘重
ISBN978-4-8379-8569-3 ●定価(本体650円+税)
イラストレーション=千野エー

認知症予防の第一人者がつくった
日常に役立ついま注目の「脳トレ」集
効く!「脳トレ」ブック
『梅ズバ』(フジテレビ系列)著者出演(11/28)で大反響!
\B5判/

東京医科歯科大学 特任教授 メモリークリニックお茶の水 院長 朝田隆
ISBN978-4-8379-2653-5 ●定価(本体1200円+税)


世界一に3度輝いた"皮膚の博士"が明かす
頑固なかゆみもアトピーも1分肌活で必ずよくなる
豊田雅彦
0歳から100歳まで全世代から感謝、絶賛の声が殺到!
ISBN978-4-8379-2760-0 ●定価(本体1590円+税)

世界一に輝いた名医が明かす。
医学的に正しい最強の知識!
水虫、虫刺され、アレルギー、じんましん、湿疹、かぶれ、乾癬、原因不明のかゆみ……
●かぶれにくくなる
●炎症が鎮まる。赤みがひく
●肌のバリア機能がよみがえる
●石けんや化粧品が使えるようになる
最新刊
医学博士 うるおい皮ふ科クリニック院長 豊田雅彦
全国から喜びの声続々!
▸コッテリしたものを食べてもいい、プールに入ってもいい、メイクもOKなど、「ガマンなし」の改善法でほっとラクになり、肌もきれいに!(10代・女性・学生)
▸内臓疾患が原因だったとは。命拾いしました(60代・男性)

『超一流の雑談力』に続くベストセラー! 12万部突破!
できる人は必ず持っている
一流の気くばり力
あなたの得意な「気くばり」は?
安田正
ISBN978-4-8379-2734-1 ●定価(本体1400円+税)
「気がきく人」は、どこへ行っても大切にされる。

イラストレーション=岸潤一
■周囲をよく観察している
■人と話したこと、会ったときのことをよく覚えている
■聞き上手で我慢強い
■謙虚で、人を立てることができる
たとえば、「尊重の気くばり」が得意な人は……

東大生協の書店員だけが知っている 頭のいい人の"ちょっと特別な読書のルール"
東大生の本の「使い方」
元東大生協書籍部主任 重松理恵
東大生は、本で思考を「広げる・深める・整理する」
・本は"おやつ感覚"でまとめ買い
・「もしドラ」と一緒に売れたのは……
・良書を逃さない「口コミ選書」
養老孟司 「感覚を取り戻す」ことを意識して読む
上田正仁 古典から「普遍的価値」を学ぶ
藤原和博 著者の「脳のかけら」を受け取る
山口真由 読書は「逃避」でいい
伊沢拓司 「正しく知る」には、読書がいい
水上颯 僕は息をするように、読んできた
ISBN978-4-8379-2759-4 ●定価(本体1400円+税)
最新刊

東大出身著名人による本の「使い方」も紹介!