

cognivision

2018
Winter
Vol.4

季刊アウダは
季刊コグニビジョンとして
新創刊しました。

今すぐアクセス! **WEB版「季刊cognivision」公開中!**
—— スマートフォン表示対応はじめました。——
WEB版には紙面に掲載しきれなかった情報も公開しています。おたのしみに!

**読者
限定サイト!**

**バックナンバーも
ここから!**

**プレゼントの応募
解答の確認!**

スマホから!

QRコードを読み取ってアクセス!

パソコンから!

www.cognivision.jp
まずコグニビジョンのホームページにアクセス!

下にスクロール

トップページ下部にある季刊cognivisionをタップ!

Web版季刊cognivisionはこちら

季刊cognivisionページ内のWEB版季刊cognivisionボタンをクリック!

最新号

バックナンバー クイズの
ご解答

様々なコンテンツが
お楽しみいただけます!

パスワード入力画面で
cogni と入力!

サポート&サービスの
フルダウンメニューから
季刊cognivisionをクリック!

クイズの解答は**WEB版季刊cognivisionのみ**からのご応募となります。

コグニビジョンクイズ

Q.「次の〇〇まで、見積る目で。」

これは現在、コグニビジョンのホームページに記載されている言葉です。この〇〇に入る言葉はどれでしょうか。

A:クルマ社会 **B:** コンピュータ
C: コグニビジョン **D:** オリンピック

(ヒント?) P.6またはコグニビジョンホームページをご覧ください。

クイズの解答は **WEB版季刊cognivisionのみ** からのご応募となります。

応募方法

クイズの解答は、WEB版季刊cognivisionの各種ご応募の「応募フォーム」からご応募ください。正解者の中から抽選で「ワイヤレスボックススピーカー」を50名様にプレゼントいたします。締切は2月28日(水)。クイズ解答はWEB版季刊cognivisionにて発表いたします。

※季刊cognivision 03号 クイズ当選者の発表はプレゼントの発送をもってかえさせていただきます。

スマホなどを上に置くだけで
スピーカーに!

抽選
50
名様



ワイヤレスボックススピーカー

※色は選べませんので
ご了承ください。

季刊 cognivision

No.4 2018年2月1日発行
NAJ-M31148

編集発行:コグニビジョン株式会社
〒163-6024 東京都新宿区西新宿六丁目8番1号 新宿オークタワー24階
TEL: 03-5351-1900(代) FAX: 03-5350-6305
http://www.cognivision.jp



VOC(揮発性有機化合物成分)フリーのインキを使用し印刷しました。



コグニビジョン・チェックアップレポート
社員の結束力が高い組織になって
会社のビジョンを達成しよう

コグニユーザーを訪ねて
有限会社 シブヤ自動車外装

コグニビジョンからのお知らせ
コグニセブンバージョンアップのご案内

知って得するコグニビジョンの情報
コグニセブンでもPDF出力ができる?!

バイディング・アプローチで実践型の最強チームの仕組みを作る

社員の結束力が高い組織になって 会社のビジョンを達成しよう

少人数の会社が多いボデーショップが、今後、成長したり、生き残りを図っていくためには、社員の力を結集して、目標に向けて一丸となって突き進む“助け合うチーム力”が必要です。今回は、社員の結束力を高める“バイディング・アプローチ”を独自に考案し、講演やコンサルティング、教育を通じて社会に広める活動に力を注ぐ、多摩大学客員教授の荻阪哲雄^{おぎさか てつお}さんに、最強のチームの作り方をレクチャーしていただきました。



チーム力向上には共通の目標が必要 「実践のビジョン」で方向付ける

社員の結束力を高めて目標を達成するバイディング・アプローチには、3段階のステップがあります。第1段階が「社員の進むべき方向を示すこと」、第2段階が「その方向に向けて社員が助け合って仕事をする事」、第3段階が「(業績アップなど)成果を出して目標を達成すること」。このプロセスを社長と社員が一緒に踏むことによって、社員同士のつながりを強化し、会社に助け合う文化を作ることが狙いです。

まず、第1段階で進むべき方向を示すのは、単に「協力し合おう」「まともろう」といったかけ声だけではチーム力はアップせず、結束を高めるには、明確に方向付けする仕組みが必要だからです。では、何が進むべき方向になるかと言えば、それは社長と社員が決断する「実践のビジョン」です。実践のビジョンとは、ひと言でいえば、「未来の目的地」。米国のケネディ大統領がアポロ計画で宣言した「我々は10年以内に人間を月に送り、無事帰還させる」などが好例です。このように実践のビジョンは、期限と内容が実践的かつ具体的であることが重要です。

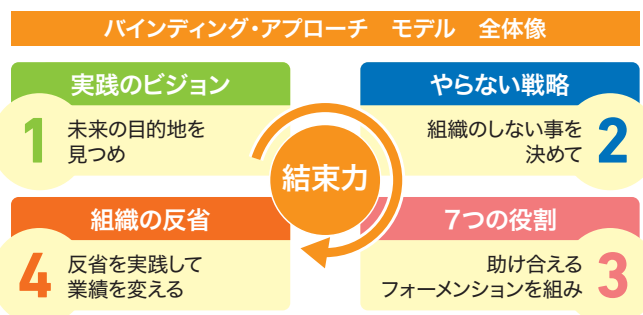
直需7割、対応の速さ日本一… 腹をくくり、方向を具体化する

荻阪さんによると、ボデーショップでは、(ケースa)「1年以内に今までの下請けの仕事から、直需7割、下請け3割の仕事のやり方へ変える」、(ケースb)「事故現場に迅速に駆け付け、実車を見て素早く修理方法を顧客に提示できる“対応スピード日本一”の会社」に3年以内

になる」、(ケースc)「事故車に24時間対応し、社員全員が『自動車救援士』の資格を取得して、顧客に絶対的な安心感を届けられる“自動車救援企業”に1年以内になる」などが、実践のビジョンの例となります。このように会社の特性に合わせ、自社ならではの実践のビジョンを作るのです。その際必要なのは、社長と社員が共に対話を行い、腹をくってやり遂げる決断をすることです。

「やらない戦略」を決めれば “やること”が見えてくる

実践のビジョンが決まったら、次はその実現のために「やらない戦略」を決めます。やらない基準を決めれば、無駄を省くことができ、逆に人・モノ・金・時間を集中すべき「やること」が見えてくるからです。例えば、(ケースa)ならば、「得意領域を打ち出さない」がやらない戦略。代わりに、外国車であろうと、HVであろうと、「直需のニーズには全て対応」がやる戦略になります。(ケースb)で、「中～低価格の車はやらない」をやらない戦略とすれば、「高級車に特化」がやる戦略、(ケースc)で、「国産車はやらない」をやらない戦略にすれば、「輸入車の修理に特化」がやる戦略となります。



こうして決めた実践のビジョンとやらない戦略を“意思決定の優先基準”にして、仕事の仕組みに組み入れることが最重要です。結果、社長と社員の決断が速まり、顧客対応スピードや働き方の生産性を変えられるのです。

助け合えるフォーメーションを作る リーダーの役割を社員皆で担う

実践のビジョンとやらない戦略が決まれば、次はいよいよ第2段階の社員が助け合って実践するフェーズです。助け合うとは、実践のビジョンを達成するために必要な役割を、それぞれの社員が担い、行動すること。バイディング・アプローチでは、それを誰もがができる「7つの役割」として提示しています。

- ①突破の役割：ビジョンの実現を決して諦めない、組織に明るさと壁を乗り越える力を与える役割。
- ②作戦の役割：ビジョン達成のための全体的なプランを組み立てる役割。
- ③継続の役割：作戦に基づき、それを形にした商品や

ボデーショップでの想定例	
実践のビジョン 1年以内に今までの下請けの仕事から、直需7割、下請け3割の仕事のやり方へ変える	やらない戦略 得意領域を打ち出さない
想定例で個々の役割が具体的にいうこと	
1 突破 職場の朝礼などで社員に鼓舞する言葉を投げかける、実践のビジョンを自らが率先してやろうと腹をくって決断する	
2 作戦 直需7割を実現するロジックや工程表の作成、競合他社との差別化戦略の分析	
3 継続 直需に関する各種サービスの内容の策定、新規サービスの立案、直需に関連する商品の取り扱いを新たに開始	
4 共感 社員の話を聞く場の設定、社員の長所を見つけ伝えて勇気づける取り組み	
5 仲間 非協力的な社員の説得、ビジョン達成のための話し合いの場作りや人と人との結び付け、社外の協力者を得るための交流会の参加や実施	
6 アイデア 近隣住民を招いたふれあいイベントの開催、個人客大幅割引キャンペーン、顧客紹介キャンペーン、異業種とのタイアップなど直需を増やす具体案の考案	
7 リスク 進捗遅延を想定した打開策の策定、金融機関への根回し、ビジョンが未達の場合の代替案の想定	
社長の役割を減らし、社員が7つの役割を担える会社に変えることが、社長がやる最大の組織戦略。エンジニアもフロントも関係なく、社員自らが担えそうな役割を自発的に選ぶのがツボ！	

- サービス、提案に変えていく役割。
- ④共感の役割：一人ひとりを温かく見守り、話を聞き、目の前の相手を励ます役割。
- ⑤仲間の役割：社内外でビジョンを実現するための仲間を作っていく役割。
- ⑥アイデアの役割：目の前の仕事を進めるための具体案を出していく役割。
- ⑦リスクの役割：事業の進捗に気を配り、何か問題はないか、先回りして考えて危機に備える役割。

この7つの中から、社員は自分が担えそうな役割を自発的に選び、「助け合えるフォーメーション」を組むわけです。一人一役ではなく、二役、三役を担っても構いませんし、途中で役割を入れ替わることも有効です。従来、こうした7つの役割は、社長やリーダーが全て抱え込み、実質一人で行ってきました。バイディング・アプローチでは、その7つの役割を個々の社員が担って、チーム全体でカバーします。こうして、ビジョンの実践に全社員が主体的に関わる体制を構築することが急務で、それが結束力、チーム力の向上につながるのです。(7つの役割の具体例は左下図を参照)

結果を常に組織で反省する チーム力向上と目標達成を同時に実現

そして、助け合えるフォーメーションによって、社員が結束してビジョンの達成に取り組み、第3段階の成果へ帰することができます。十分な成果が得られたのであれば、さらに目標を高めるビジョンを打ち立てたり、別のビジョンを構想して実践するなど、次の「未来の目的地」を作って、バイディング・アプローチの新たなサイクルを回していきます。一方、成果が十分でない場合、原因と改善策を話し合う「反省の会議」を行い、結論にしたがって、また全社員で7つの役割を担いながら、ビジョンの達成に再挑戦するのです。

バイディング・アプローチはチーム力を高めながら、会社のビジョンや目標も同時に達成する極めて実践的な組織開発の手法です。実践例を参考に、自社の組織文化作りに役立ててみてはいかがでしょうか。

今回のレポートは、ビジョンの達成とチーム力、結束力の向上を同時に実現する実践手法「バイディング・アプローチ」を考案し、多摩大学で教えながら、日本企業への啓蒙、コンサルティングに取り組む、株式会社チェンジ・アーティスト代表取締役の荻阪哲雄さんに話をうかがい、まとめました。『結束力の強化書』『リーダーの言葉が届かない10の理由』『社員参謀』など、荻阪さんの著書は多数あります。



荻阪哲雄さんのバイディング・アプローチの入門書『結束力の強化書』(ダイヤモンド社/1,543円・税込)



山形県寒河江市

有限会社
シブヤ自動車外装代表
渋谷 豊吉 様

会社名
有限会社シブヤ自動車外装
(ユウゲンガイシャシブヤジドウシャガイソウ)

代表取締役
渋谷 豊吉

所在地
山形県寒河江市高屋字台下1413-4

設立年
平成 4 年

社員数
4 人

コグニソフト使用歴
平成 8 年～

入庫車数
60台/月間

設備も技術力も最新に

少数精鋭で顧客から寄せられる厚い信頼 設立以来、設備投資を躊躇なく実施

山形県のほぼ中央に位置し、県内随一のサクランボの産地として知られる寒河江市にある、板金担当、整備兼板金担当を含む計4人で運営する小規模なボディショップがシブヤ自動車外装です。少人数ながら、板金塗装から、車検、一般整備、車両販売までカバーし、月間入庫は板金塗装が60台～70台、整備が約10台と、一定の台数を維持し続けています。直需は約3割、元請けは大手ディーラー各社から約7割を保持。ハイブリッド車、先進安全自動車の事故車にもしっかりと対応できることから、カーオーナーや大手ディーラーからの信頼が厚く、その技術力の高さが大きな武器です。

小規模、少数で安定した経営を実現している秘訣の一つは、平成4年の設立以来、必要な設備投資を躊躇なく行ってきたことです。8年にはアウダセブン（現コグニセブン）を導入。「以前は手書きで、間違えて書き直したり、時間がかかっていました。導入後は正確性が向上し、仕事の効率がアップ。2時間かかっていた見積りが約30分で終わり、効果を実感しています」と、渋谷豊吉社長は話します。

年々複雑化する自動車の安全装置や構造 勉強の機会を与えることが経営者の役割

その後も、渋谷社長は自動車の進化に合わせた設備投資を、絶えず続けてきました。フレーム修正機をはじめミグ溶接機やスポット溶接機、最先端の塗装ブース、そして、的確な調色を実現する最新の自動車補修用塗料。「一定期間ごとに設備を見直し、予算を適切に計上して投資を行っています。最新の自動車を修理するには、最新の設備が必要なことは明らかですから」と、渋谷社長は説明します。

一方、設備と共に更新が欠かせないことが、エンジニアの技術力。自動車整備振興会や自動車車体整備協同組合、コグニビジョン製品のユーザー会である山形県コグニ会が実施する、最新技術の研修会には、自社のエンジニアを必ず参加させています。「安全ボディ、安全装置などが年々急速に進化し、構造も複雑化しています。とにかく様々な車種に触れて、個々に修理方法を学ばないことには、スキルアップできないのが現状です。従業員に勉強する機会を与えることこそが、ボディショップの経営者の最も重要な役割。技術力の向上によって、従業員は仕上がりに自信を持つことができ、それがお客さまの信頼にもつながっていくのです。」（渋谷社長）

スキャンツールを使いこなして故障診断 難しい修理ができる工場であり続ける

さらに、特筆すべき点は、高度な修理をサポートする「スキャンツール」を使いこなすエンジニアが在籍していることです。「スキャンツールは自動車パーツの深部の故障も的確に表示してくれる優れた機器。『そこまでわかるのか』と驚くほどです。特にハイブリッド車ではスキャンツールの活用が不可欠」と、渋谷社長。自社の強みを聞くと、「こうして設備もエンジニアの技術力も常に最新の状態を保ち、どんなに難しい修理でも完璧にこなせることです。これからは、板金修理工場の『格差』が広がっていく時代。つまり、難しい修理が“できる”工場と、“できない”工場に分かれていきます。私たちはもちろんできる工場であり続ける」と、力強い答えが返ってきました。

最終点検は全従業員で点呼して実施 職場の雰囲気は良好で連携はスムーズ

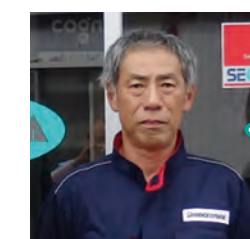
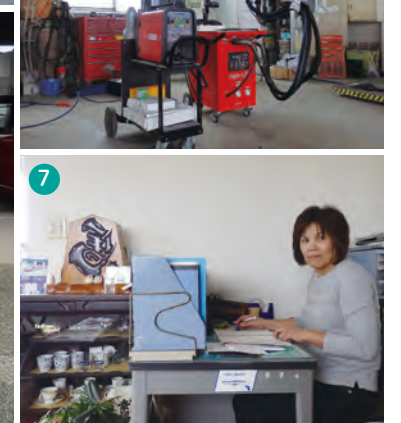
技術力に絶対の自信を持つ渋谷社長ですが、それでも

欠かさず注意していることがあります。それは、納車前の最終点検作業です。「一つのミスで、お客さまの信頼を失ってしまうこともあります。修理の技術が高いからと慢心せず、『どんなに完璧に修理してもミスは起こり得る』と、意識することが大切です。最終点検は全従業員で互いに声をかけ、一つひとつの点検項目を点呼しながら行っています。」（渋谷社長）

緊張感を持って日々の仕事に臨んでいる従業員の方々ですが、職場の雰囲気はとても良いそうです。板金担当の武田誠さんは、「年4、5回開かれる社長主催の飲み会が楽しみ。社長や奥様はとても面倒見が良く、気遣ってくれることも嬉しい。少ない人数ですが、お互いに信頼し、連携はスムーズです」と話します。また、整備兼板金担当の原田隆司さんは「社長は厳しいところもありますが、褒めてくれる時も多い。奥様は誰にでも愛想が良く、気持ちが安らぐ」と言います。

仕事には厳しく、それでいて、細やかな配慮も忘れない。こういったメリハリのある対応も、社内のチームワークの向上につながっていると見えそうです。

- 1 入口には花を植え、社屋にはポップな字体の社名の看板を掲げて歓迎ムードを演出。
- 2 的確な調色が可能な最新の塗料システム。
- 3 しっかりと予算を組んで計画的に設備投資を実施。ミグ溶接機やスポット溶接機が揃う。
- 4 難しい塗装も従業員の優れた技術力で対応。
- 5 車種を問わず事故車を受け入れ、完璧に仕上げる。オーナーやディーラーの信頼は厚い。
- 6 左から社長の奥様、渋谷社長（塗装担当）、武田さん（板金担当）原田さん（整備兼板金担当）。
- 7 フロント業務は渋谷社長の奥様が担当。従業員から「面倒見が良く、色々気遣ってくれる。誰にも隔てることなく愛想が良く、気持ちが安らぐ」と非常に慕われている。



車両整備後に「調子良くなったよ!」と言われるように、頑張っています。

整備兼板金担当
原田 隆司さん

従業員みなさんに
聞いてみました!

Q

仕事で一番に
心掛けて
いることは?

「面倒臭がらずに、丁寧に」をモットーに、知恵を出し合って修理しています。

板金担当
武田 誠さん



2018年2月 コグニセブンバージョンアップのご案内

今回もバージョンアップによる**新機能**をご案内いたします。前号のWEB版季刊cognivision Vol.3では、**顧客情報一覧**や**車両の複数管理**についての**新機能**をご案内しております。是非ご覧ください。

メニュー

メニュー画面に「見積集計」ボタンが追加されます。

見積集計一覧

集計情報が一覧表示されます。

見積集計機能

を追加
作成済みの見積を取り込むことで、お好みの「集計情報」を管理できます！

編集画面

作成済みの見積を取り込んで集計情報を作成します。

帳票

集計情報の内容を印字した帳票です。

帳票

集計情報を編集したり、集計情報に見積を追加したりできます。

WEB版季刊cognivisionはこちら

見積集計機能を使うことで、一定期間に作成した見積の総合計を出すことができます。自社で作成した見積金額の分析や、特定のお客さまに提示する集計資料としてお使いください。WEB版季刊cognivisionでは、詳しい操作方法と集計項目をご説明します。

見積一覧

をバージョンアップ

サブフォルダ検索を追加！
あいまい検索を追加！

あいまい検索

全角と半角、大文字と小文字を区別しないで検索できます。これまでより見積を検索しやすくなります。

サブフォルダ検索

サブフォルダ内の見積を一気に検索できます。探している見積が見つからないときにご利用ください。

フォルダの参照

フォルダを選択してください。

あいまい検索

全角と半角、大文字と小文字を区別しないで検索できます。これまでより見積を検索しやすくなります。

見積一覧

フォルダ名 C:\Adseven

見積一覧

フォルダ名 C:\Adseven

コグニセブンでもPDF出力ができる?!

「コグニセブンで見積書をPDF出力したい」というお問い合わせをいただくことがあります。申し訳ありません。残念ながら、コグニセブンにはPDF出力する機能を備えておりません。ただし、Windows10なら、Windows10の基本機能を使ってコグニセブンから見積書をPDF出力することができます。今回はその操作方法をご案内いたします。

1 「帳票の出力」画面で帳票を選択し、「ページ設定」を選択します。

2 プリンタ設定を選択します。

3 「Microsoft Print to PDF」を選択し、「OK」ボタンを選択します。1の画面に戻るので「印刷」ボタンを選択します。

4 ファイル名を入力して「保存」を選択します。

4で保存した場所にPDFファイルが作成されます。

コグニサポートへのお問い合わせ

フリーコール **0120-977-666**

受付時間 平日9:00~17:00 (土日・祝日、弊社指定休業日を除く)

※音声の流れますので、コグニフォートに関するお問い合わせは「1」を、コグニソフト操作その他のお問い合わせは「2」を押してください。ダイヤル回線の方はそのままおまちください。

※IP電話からは、フリーコールに接続できない場合があります。

現在、当社ホームページを開くと、このような言葉を掲載しています。コグニビジョンの「ビジョン」には、「先端視点を持った」企業でありたい、という意味を込めています。この先の自動車業界を見据え、コグニビジョンはより多くの人の役に立つ、価値の高いサービス提供を目指してまいります。