

THANKS (VOL. 60)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成14年6月1日
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング
連絡先：〒359-1118
埼玉県所沢市けやき台1-29-6-707
TEL:042-924-8774
E-MAIL：info@thanksmind.co.jp
<http://www.thanksmind.co.jp>

特集

分析の基本・・・分析とは何か？

前回までTHANKSでは、「PLAN-DO-SEE」について特集してきました。

非常に基本的なことですが、改めて自分なりの考え方をまとめてみると、意外と普段の仕事の中で忘れていることが多いことに気づきます。

やはり基本は大事です。

そんな思いから、今回のTHANKSでは、「分析の基本」についてまとめてみます。

「分析とはどういうこと？」「なぜ、分析が必要なのか？」など、もう一度、基本に立ち返ってみたいと思います。

分析とは何か？

経営分析、財務分析、原因分析、コスト分析、在庫分析、行動分析等々、「××分析」という言葉は山ほどありますが、「分析」とは、そもそも、ということなのでしょうか？

辞書を引いてみると、以下のように定義されています。

分析とは、**「物事を要素的なものに分け、その要素、成分等を細かな点まではっきりさせること」**

この定義を忘れないためには、世の中の「分析機器」を思い浮かべると良いでしょう。

「分析機器」は、何をする機械ですか？

物質の成分や構成がどうなっているかを見極める機械ですよね。

仕事でも、何でも、物事や現象は、いろいろな要素が絡み合っているものです。

売上実績にしても、トータルで見れば「昨年と比べて××%伸びた」で片付きますが、その中身については、いろいろです。

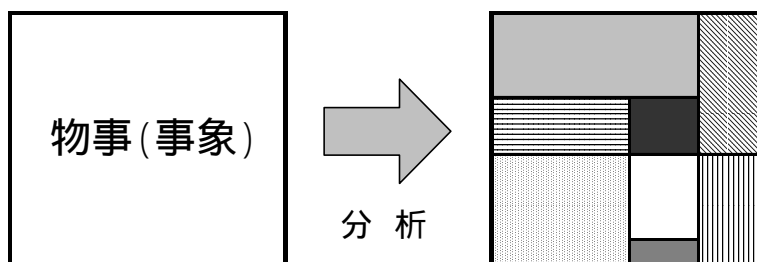
伸びたお客様もいれば、落ちこんだお客様もいる。

また、伸びたお客様にしても、買っていただいた製品については、やはりいろいろ。

伸びた製品もあれば、全く買ってもらえなくなった製品もある。

そうしたことをハッキリ理解すること。

それが、まさに「分析」なのです。



次のテストのために何を勉強したら良いのか？

中間テストの成績が5科目500点満点で300点しかとれなかった子供から相談されました。

「期末テストで350点とりたいんだけど、どうやって勉強したらいい？」

さて、皆さん、どのように答えますか？

「徹夜してでも、とにかく頑張れ！」なんてアドバイスをするでしょうか？

最低でも、300点の内訳（どの教科が何点だったのか）を確認しない限り、どうやって勉強したら良いかのアドバイスはできないはずですよ。

80点とか90点をとっている科目をいくら勉強したって、プラスできる余地は少ないですから。

「30点の数学や50点の英語をもっと勉強すれば良い」ということになります。

しかし、これだけではアドバイスされた側としては、ちょっと物足りないですね。

やはり、「具体的にどうしたら良いのか？」をもう少し示してあげないと。

それでは次に英語の得点を分析してみましょう。

結果は、以下の通り。

文法は20点中15点（75%）

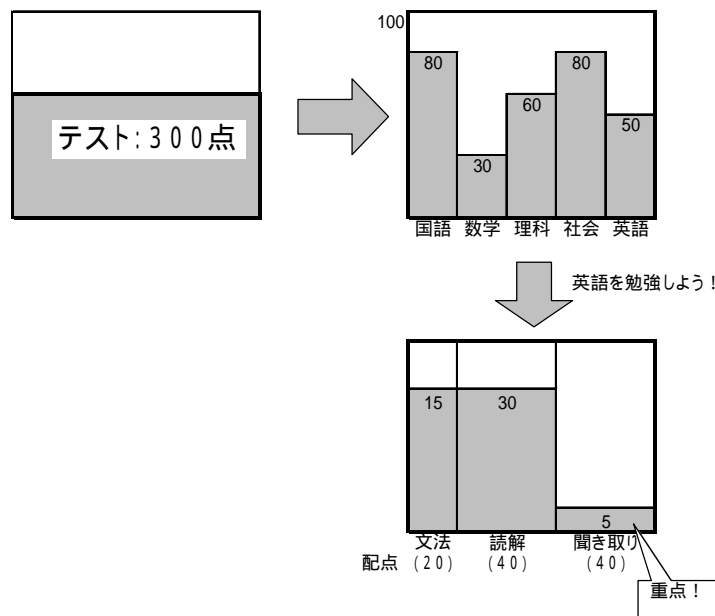
読解は40点中30点（75%）

聞き取りは40点中10点（25%）

ここまで来ると、問題の本質がだいぶ見えてくるでしょう。

「聞き取り」を文法や読解レベルまで上げることができれば、それだけで20点のプラスになります。

< 得点の内訳 >



しかし、本当にこれだけの分析で、「英語、特に聞き取りを勉強することが一番大事！」と言い切れるでしょうか？

例えば、前々回のテストと前回のテストを比較した時、次ページの図の通りだったとします。

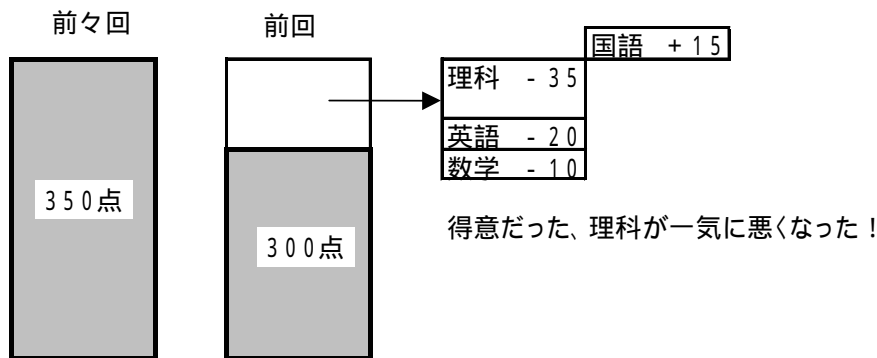
前々回の合計は350点、しかし前回は300点で50点のマイナス。

内訳としては、国語は15点のプラスだったが、理科と英語と数学がマイナス。

特に、これまで大の得意だった理科がマイナス35点。

もし、こんなケースだったら、まずは得意の理科を挽回することを第一優先に考えることが妥当でしょう。

< 前々回と前回のテストの比較 >



もうひとつ別の角度で検討してみましょう。

自分の点数とクラスの平均点を比較してみます。

トータル点数は、ちょうど300点で同じですが、各教科ごとの平均点との差異を計算すると以下の通り。

数学は30点と点数が低ですが、クラスの平均点も40点どまり。

つまり、「問題自体が非常に難しかった」と言えるでしょう。

一方、理科は60点とていますが、クラスの平均点は80点でマイナス20点の差があります。

もし、このような状況であれば、「数学よりも理科を重点的に勉強する」という判断もあり得るでしょう。

	自分の点数	クラスの平均点	差異
国語	80点	60点	+20点
数学	30点	40点	-10点
理科	60点	80点	-20点
社会	80点	75点	+5点
英語	50点	45点	+5点
	<u>300点</u>	<u>300点</u>	<u>0点</u>

分析はなぜ必要なのか？

分析はなぜ必要なのか？

それは、ひとことで言えば、「的確なプラン（対策）を立てるため」です。

「的確な分析なくして、的確な対策なし」なのです。

コストダウンや在庫削減等、何かを「減らす」時には、誰でも一生懸命「分析」するものです。

それは、「全体がどうなっているのか？」が分からなければ、「何を、どの程度減らすことができるのか」の判断がつかないから。

皆さんだって、もし給料が減って家計が苦しくなったら、家賃に××円、食費に××円、教育費に××円等、1ヵ月の出費を分析すると思いますよ。

そして、その中で、削れるものと、どうしても削れないものを区分して、何を節約しようか決めるでしょう。

まあ、大抵、一番最初に削られるのは親父の小遣いですけど・・・。

ところが、売上拡大や訪問件数の増加といった、何かを「増やす」時には、何故か「分析」が軽視されてしまいます。

特に営業は「結果が全て」という意識が強いから、その「プロセス」がどうだったかということに非常に無頓着になりがちです。

「過去を振り返ったって一銭にもならない！ そんなことに時間を使うのだったら、これから売上を上げることに注力したい！」なんて平気で話します。

このTHANKSでも、最近「PLAN - DO - SEE」についてずっと書いてきましたが、やはり「DO - DO - DO」では、期待効果には限界があります。

「急がば回れ」の通り、きちんと実態を把握した上で、作戦を立て、行動することが重要なのです。

私も仕事柄、多数の営業マンと接しますが、しっかり分析を行いながら仕事をしている人は「一握り」です。それまでの「経験」や「勘」を頼りに仕事をしている人がほとんどなのです。

私は決して「経験」や「勘」を否定しているわけではありません。

むしろ、非常に重要な要素だと思っています。

しかし、やはり、全く「分析」という行為なしに経験や勘だけを頼ることは間違いでしょう。

「分析的なアプローチ」と「経験と勘によるアプローチ」。

それをきちんと融合してこそ妥当な作戦が立てられるのです。

分析から作戦づくりまでの基本フローは以下ようになります。

分析は計画・作戦の前段です。

ターゲットや期待していることの妥当性は分析次第と言えるのです。

