画展として「はたらく自動車」を行うほか、バックヤードツアーやフォードT型の運転講習会なども開催する予定だ。

こうしたイベントの中でも毎年春に名古屋、秋に東京で開催される「クラシックカーフェスティバル」は、同館でも最大のイベントと言えるだろう。

クラシックカーフェスティバルは、クラシックカーのファンを増やすとともに自動車文化を継承していくことを目

日米欧のクラシックカーが参加した。

開会セレモニー直前には台風を思わせるような雨が降ったが、昨年を大きく上回る約1万4千人の来場者は、10年ぶりに復活した参加車両による愛・地球博記念公園内のパレードなどを楽しんだ。

また会場には大村秀章愛知県知事も来場。開会セレモニーであいさつした後、映画「バック・トゥ・ザ・フューチャー」シリーズに登場して有名になったデロリアンの「DMC－12」に乗り込んだり、ルーズベルト元大統領の専用車で大芝生広場を1周するなどしてクラシックカーを楽しんでいた。

10年ぶりに復活した園内パレードは2回にわたって行われたが、それぞれのオーナーが自慢の愛車を自ら運転。司会者からその車についての詳しい説明が行われた後、園内をゆっくりと走行した。参加者の中には助手席に子どもを乗せてドライブを楽しむ人もいるなど、家族で楽しめるフェスティバルというパレードになった。

また、ほとんどの参加車両が東日本大震災の被災地に対する応援メッセージを車体やフロントガラスに張り付けていたが、会場内でも震災に対する支援募金を実施し、集まった義援金は愛知県長久手町を通じて日本赤十字社に贈られる。

◇

今回の取材では撮影も兼ねて久しぶりにトヨタ博物館の館内をじっくりと見て回った。その時、目を輝かせながら展示車両を見ていた子どもがいた。その子は父親らしき人に「このクルマは何という名前？」と聞きながら、クルマの周りを走り回っていた。

博物館のこれからについて川本常敬館長は「車を取り巻く環境が変わった中では、いかに興味を持ってもらうかということも大切になる。そのための工夫をどうするかを考えていきたい」としているが、館内で見かけた子どもや若者たちにとってクルマが憧れの存在になるためにも、トヨタ博物館は大切な存在と言えるだろう。

（この項は有賀雅之が担当しました）

愛・地球博記念公園でのクラシックカーフェスティバルには1万4千人が来場した

ルーズベルト元大統領の専用車に乗り込む大村愛知県知事（写真右）

クラシックカー・フェスティバル

10年ぶりに復活した園内パレード。工夫を凝らして参加する車両も

パレードの順番を待つ参加車両

再訪ミュ

100年に

ーナーの併設なども行っている」

ー収蔵品の貸し出しな

を実施してこなかったが、

化などの効率化を図りながら取り組んでいきたい」

011年JMRCオールスター選抜第4戦、AG・MSC北海道ハイスピードチャレンジジムカーナ

関東地方▽11日＝DUNLOP杯東関東サーキットトライアルinつくばSr3&A級講習会付きDUNLOPスカラシップウィナーズCUP3▽12日＝2011JMRC埼群ジムカーナシリーズ第5戦、チームプロクルーズジムカーナ、JMRC千葉ジムカーナシリーズ第3戦、ラッテストーンハードスラローム、2011JMRC新潟ジムカーナシリーズ第3戦、越後スラロームの旅2011KAMS版

中国地方▽11、12日＝2011年JAF全日本ジムカーナ選手権第4戦、ジムカーナinタカタ

ダートトライアル・オートクロス

関東地方▽12日＝千葉県ダートトライアルシリーズ&フレッシュマンシリーズ第4戦、MARC Super Performance DIRT TRIAL2011

中部地方▽12日＝2011年JMRC中部ダートトライアル北陸シリーズ第3戦、R－8エキサイティングカップ11ダート編

九州地方▽12日＝2011年JAF九州ダートトライアル選手権第5戦、JMRCオールスター選抜第5戦、スーパートライアルin九州11

カート▽11、12日＝2011WAKO'Sスーパーカート富士シリーズ第3戦

カート（クローズド）▽12日＝2011オートバックスオープンマスターズカートシリーズ第2戦、2011TOYOTA SL KART MEETING石野カートMシリーズ、TOYOTA SLカートミーティングヒワコシリーズ第2戦、2011SLたからづかシリーズ第5戦カートレース

◇MFJ全日本選手権・主要競技会カレンダー◇

▽11日＝全日本エンデューロ選手権シリーズ第1戦▽11、12日＝全日本モトクロス選手権シリーズ第2戦

リゾート地を目指す
新郎新婦の開放感表す

日目。2人が乗る「ミニ・クーパー・コンバーチブル」が晴れ渡るメキシコのビーチ・リゾート地に入ってきた。ところがテンションが高い助手席の新婦ライラ（マリン・アッカーマン）に対し、ハンドルを握

ドピイ）

員ライラと知り合い交際を始め、1カ月半後に2人は結婚。その直後の新婚旅行中に妻の異常な性格や犯罪歴などが判明した。やがて結婚生活に悩む彼はビーチで知り合った独身美女ミランダ（ミシェル・モナハ

カーディーラーの店長に読んでもらいたいドラッカー

第4回「使命（ミッション）」を果たすために

大内 一敏

スキル&モチベーション代表

使命（ミッション）の重要性について、ドラッカーは次のように記している。「自らへの関心を中心に置くリーダーは間違ってリードする。今世紀、あの最もカリスマ的な三人のリーダーほど人類に害をもたらした者はいなかった。ヒトラー、スターリン、毛沢東である。重要なのはカリスマ性ではない。ミッションである。したがってリーダーが初めに行うべきは、自らの組織のミッションを考え抜き、定義することである」。

第三回のコラムで正しいミッションを明示し、自組織に浸透、定着させることの重要性について記したが、公的機関においても誤ったミッションを明示しているケースがあるようだ。事例として病院の多くがミッションを「われわれのミッションは健康の維持である」としているが、病院は健康を扱う組織ではなく病気を扱う組織なので、このミッションは明らかに間違いだとドラッカーは指摘している。

そこでドラッカーがある病院の救急治療室のミッションの検討に手を貸したときに、救急治療室の正しいミッションを「患者を安心させること」としたそうだ。ただ「患者を安心させること」を正しいミッションとしたところで、具体的に何をすればよいのかということになる。

そこでドラッカーはこのミッションを成し遂げるために「救急治療室に運び込まれる者を一分以内に診察させること」を具体的な「目標」として設定したそうだ。

この事例からわかるようにミッションを成し遂げるためには具体的な「目標」を設定することが必要なのだ。ここであるビジネス誌に「使命：目的→目標→計画」の関係に関する記事が載っていたので紹介する。

アメリカの大リーガーで活躍したジムアボットの記事だ。ジムアボットは隻腕にも関わらず、豪腕で成らしたピッチャーである。このジムアボットにインタビュアーが「あなたの仕事の目的（使命）は何ですか」と質問したのに対し、彼は「身体の不自由な子供たちに勇気や自信を与えること」であると述べた。

当時この記事を読んだ私は、ジムアボットはこのようなことを考えながら野球をしていたのかと思い、とても感動したことを記憶している。そして、このジムアボットの仕事の目的である「身体の不自由な子供たちに勇気や自信を与えること」は、確かに大変崇高で意義ある仕事の目的（使命）であると考えられる。しかし「目的」は「価値の概念」にしかすぎないのである。

ではこの目的を成し遂げるためにジムアボットは具体的に何をすれば良いのか？ 読者に対する問い掛けである。ただ念じているだけでは目的（使命）を成し遂げることはできまい。因みにジムアボットはこの目的（使命）を成し遂げるために「年間20勝する」という「目標」を設定したというのだ。

この「年間20勝する」というのは、価値の概念ではなく目指すべき水準であり「状況の概念」であることが理解できるだろう。そしてこの「年間20勝する」という目標を達成するために、ジムアボットは「計画」を立てた。ジムアボットにとっての計画とは、トレーニングメニューのようなものだろう。

「年間20勝する」という目標を達成するために、ジムアボットは「①シーズンオフに走りこみをしたり、②ストレッチをしたり、③投げ込みをしたり、④投球フォームを整えたり」した。これらは目標を達成するための手段、手順、方法、段取であり、すべて「行動の概念」であることが理解できる。

このように「目的↓目標↓計画」の相関関係を考えた場合、自動車業界における事例として私が示唆した「自動車及び自動車に関連する財やサービスを提供し顧客満足度を向上することで社会に貢献すること」を仮に組織の使命（ミッション）にしたとしても、これもジムアボットの仕事の目的の事例と同様に「価値の概念」であり、この使命（ミッション）を成し遂げるためには「状況の概念」である「目標」に置き換える必要があることがわかる。

たとえばこの使命を果たすために「クルマを100台提供（販売）する」とか「顧客満足度（CS）の調査結果を対前年比10％アップ」するとか、使命を成し遂げることができたかどうかの判定可能性がある目標設定をすることが肝要なのだ。そして更に大切なこと、絶対忘れてはいけないことをひとつだけ付加すると、「使命（目的）」を成し遂げるために、「目標」を設定し、目標を達成するために「計画」を立案し、計画に基づいて行動するのだから、近視眼的、短絡的にただひたすら販売台数という目標だけを追い求めるのではなく、その上位概念である「使命＝ミッション（目的）」を見失うことのないよう、常に使命感や目的意識を持って日々の業務や営業活動に取り組むことが求められるのではないだろうか。

自動車販売に携わる者は常にこれらのことを肝に銘じてほしい。

（文中の引用は「非営利組織の経営」2、3、4ページから。上田惇生訳）

「使命：目的→目標→計画の連鎖」

（使命） 目　的	価値の概念	A：身体の不自由な子供達に勇気や自信を与えること
		B：顧客満足度を向上することで社会に貢献する
目　標	状況の概念	A：年間２０勝すること
		B：販売目標やＣＳの指標
計　画	行動の概念	A：トレーニングメニュー（走りこみ、投球、制球）
		B：スケジュール（訪問・テレコール・面談、ＣＳ調査等）

新刊紹介

元トヨタ基幹職が書いた

全図解 トヨタ生産工
〈生産管理・品質管理〉の

「水泳に例えれば、トヨタ生産方式とは常にプールのような波のまったく起こらない状態で作業者を泳がせるものだ。（略）荒波の海で改善しろと指示しても溺れてしまう」

トヨタ生産方式（TPS）が平準化の下に成り立っていることを表した文中の言葉だ。生産変動が大きな状態では、せっかくの改善も効果が出にくいばかりか、大切な財産である作業者の負荷が増え、モチベーションも下がってしまう。

著者はトヨタに26年務め、生産管理、原価管理、要員調整などを担当した後、TPS導入支援のコンサルティング会社を立ち上げた青木幹晴氏。起業後に多くの工場を見学する中で、トヨタ生産方式でないと「在庫がこんなに必要なのか」「こんなに大勢の人が

いるのか
トヨタ
ってい
をもつ
るべき
か。日
の一つ
と比較
て克服
めるこ
係を記
者や管
の意識
く人々
からは
企業の
ってい
営業
のどの
的な教

元トヨタ基幹職が書いた
全図解
トヨタ生産工場
〔生産管理・品質管理〕
のしくみ
青木幹晴

スクリーンを飾った