



沢辺税理士事務所通信

令和 5 年 6 月 1 日号
NO.112

これからはPDCAではなく、DCAPで

PDCAという経営用語があります。とても有名なのでご存知の方も多いと思いますが、**P**lan（計画）**D**o（実行）**C**heck（評価）**A**ction（改善）の順番で業務を行い、ActionからまたPlanに戻って業務を循環させることで、継続的な業務改善を促す手法です。

綿密な経営計画を作成し、それに沿って業務を実行する。その業務結果を測定値や経営成績という形で評価し、数値目標等に届かなかった部分の改善点を洗い出し、次の計画に繋げる・・・その流れ自体はとても合理的だと思いますが、私にはひとつ疑問があります。

最初にいきなり「綿密な計画」って立てれますかね？私は自信がありません。高すぎる無謀な売上目標や、逆にほぼ現状維持でも達成できちゃう低いハードルでは意味がないばかりか、その後の実行内容がおかしくなってしまいます。なによりこの早い時代の流れの中、正確に未来を予測して計画を立てるなんて不可能です。誰がこのコロナ禍の時代が来ることを予測できましたか？

それに、もしその計画が上司や金融機関が作成したものだとして、その内容が自分にとって腑に落ちないものだったら・・・やる気になりますかね？**人間は自分が腑に落ちないままで行動しても、結果を出せない生き物**だと思います。

私は、**今の時代はDoから始めるべき**だと思います。まずやってみる！そしてやってみた結果を評価する、うまくいかなかった部分の改善点を考える。・・・ここまでの材料が揃ってから、初めて計画をたてるのです。五里霧中のなかで頭の中だけで立てた計画と、実際にやってみたことで得られた結果の材料をもとにたてた計画、どちらの精度が高いか、言うまでもないですよ。

何より自分の行動の結果をもとにした計画なので、とっても腑に落ちると思います。やる気も出ますし、結果もきっと違ってきます。**つまりPDCAの順番で回すのではなく、DCAPの順番で回す**のです。まあ回り初めてしまえばどちらも順番は同じなのですが、DCAPのほうはセンスメイキング（気になる方はググってみて下さい）という考え方に近くなると思います。

注意しないといけないのは、いきなりDoから始めるって、場合によっては無謀なケースもあると思います。**失敗しても引き返せる、失敗時の損失は許容範囲内で収まるようにしておく、というリスクヘッジは必ず必要**になります。あとは行動を重視するあまり、自分の行動だけを信じちゃう、自分しか信用できない！という感覚になってしまうのも危険です。偏りすぎないバランス感覚も持つことも必要だと思います。

沢辺税理士事務所 株式会社沢辺会計コンサルタント

〒732-0811 広島市南区段原三丁目3番27号 段原メディカルビル3階

TEL 082-236-3935 FAX 082-236-3936 HP: <http://www.sawabe-ac.jp>