

◆無料プレゼント

社長の生産性アップツール構成例を先着5名の方に差し上げます！

(同業の方、コンサル業務を行っている方はご遠慮ください)

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-220204-24mq7q4i7r>

経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

%company%

%name_sama%

*著者：(株)I&C・HosBiz センター 編集長：岩下 一智

10億円、30億円の売上の壁を突破、『成長経営！構築、実践シリーズ』 3回連載

●第1回 社長が忙しい会社は危ない？成長経営の秘密とは

第2回 社員が勝手に稼いでくれる、自走組織のつくり方

第3回 未来永劫、持続的にキャッシュを増殖させる方法

=====

第1回 社長が忙しい会社は危ない？成長経営の秘密とは

「アレもやらなきゃ、コレもやらなきゃで全然時間が足りない！俺がもう一人居たらなあ」

「なんだこれは。もう！貸してみろ、俺がやる」

「お客様からの問い合わせやクレームがひっきりなしで、お昼を食べる時間もない」

と、つつい言っていないませんか？

今回は、そんな社長様向けの記事です。

【目次】

- ・社長が忙しい会社は危ない？
- ・会社の成長が止まってしまう壁の存在
- ・成長の壁を突破するには
- ・社長の生産性を上げるためのステップ

■社長が忙しい会社は危ない？

タイトルで不機嫌になった方には大変申し訳ありませんが、

かのピーター・ドラッカーはかつて
「ボトルネックは常にボトルのトップに在る」
と述べました。

ドラッカーの言葉ですから文字通り「ガラスの瓶」のことを言っている
はずは無いですね、会社の事をボトルになぞらえていると捉えるべきでしょう。

成長できない会社の社長の特徴は

- ・いつも忙しい
- ・出かける、飛び回る
- ・とりあえずお金になる事をやる
- ・集客を頑張る
- ・忙しくなってから拡大する
- ・1つの事業だけ見ている

事だそうです。

自分で仕事をやっている、自分が倒れたら会社は立ちいかなくなってしまいます。
今すぐはそういう事はないかもしれませんが
少なくともミスは発生しやすくなりますし、

実践訓練の時間が少なければ従業員も成長せず
ということは今の忙しさがずっと続いていくということになります。

その負のスパイラルから脱出するためにも
「権限移譲」し仕事を、人に任せることを覚えていきましょう。

■会社の成長が止まってしまう壁の存在

10億円の売上の壁とか、30億円の壁という言葉聞いたことはありませんか？
もしかしたら自分の会社がそれに該当しているかもしれません。

このことは佐賀大学の上原春男先生を始め、国の内外を問わず
様々な研究結果が示していることからわかるように
どうやら本当の事のように、

どうしても会社は、1億円、3億円、10億円、30億円
(税理士などの士業や柔道整復師などのサービス業の場合は
これが1/3になり3千万円、1億円、3億円、10億円となるようです)

というところで成長の節目に突き当たってしまい、
1回衰退してしまうところが多いようです。

これはだいたいそれくらいの規模になると人の管理の問題
すなわち組織化のレベルの問題が生じてくるのが主な原因のようで

従業員の数でみると

- 従業員 1～5 人のクラス
- 従業員 8 人～20 人のクラス
- 従業員 40 人～100 人のクラス
- 従業員 350 人～500 人
- 従業員 500 人以上のクラス

といった節目を境に、課題のレベルが上がっていく。

1) リーダーシップの問題

(部下に仕事を任せる能力、先を見通す能力)

2) 組織構造とシステム構築の問題

(社内コミュニケーションと意思決定のプロセスや
組織構造とシステムがその組織の規模に合っていない)

3) 市場の問題

(ライバルに目をつけられたり、市場自体が小さかったりして
その規模を支えるだけの売上を確保できない)

といった点において、異なるレベルへの進化が必要になってくるからです。

あなたの会社で

1) 出荷が遅れた、請求漏れやミスが最近多い、遅刻が多発

などのトラブルがこのところ続いている

2) 作業効率が悪く残業が増えている

作業のやり直しやしりぬぐいが多く発生しているようだ

3) ここ数年、会社の利益率が業界の黒字企業の平均より低い状態が続いている

といった現象が発生しているなら、成長は止まっていて

近いうちに衰退・縮小に向かう

もしくはすでに向かっていると断言していいでしょう。

■成長の壁を突破するには

それではそのような節目、

成長の壁を乗り越えるにはどうすればいいのでしょうか？

そのためにはまず最初に、社長（経営トップ層）が
成長経営の体質（体制）を構築する必要があります。

すなわち

・ 経営者やトップ層の日常業務を 80%削減し、市場開発（売上拡大）関連業務に時間を充てる

・ 幹部クラスが顧客と接する活動に集中出来るようにする

・ 社員が同じ目標に向かって戦略（施策）を実行し結果を出せるようにする

といった構造を作るために

Step1) 社長（経営トップ層）の機能と生産性アップ

(1) 時間生産性のアップ

(2) コーチング、学習、経営指標管理機能

(3) 先見性を磨く

Step2) 基盤となる仕組みづくり

(1) -1.人（従業員、顧客、株主）との関係性、信頼性の構築のしくみ

(1) -2.製造・仕入、販売、現場・経営会計など基幹業務の生産性アップのしくみ

(2) -1.「理念」（コアとなる価値観）の設定と教育のしくみ

(2) -2.「経営計画」「現場行動モデル」（優先順位、リカバリーなど）の設定と教育のしくみ

(3) -1.「機能組織」の構築と役割分担の明確化

(3) -2.適切な会議体と運営ルールの設定

(4) ※有能なリーダー、拡大性に富んだインフラなどリソースの確保

※有能なリーダーとは先を見通す力を持ち、のやり方を訓練し身に付けさせ、

任せて結果をほめて自信を付けさせ、そして責任は取り、人を育てることを絶え間なく持続して取組む者を言う。

を進めて、きちんと構築したうえで

Step3) として以下の施策の設定と実践を行うべきです。

(1) 人材の確保と育成

(2) 戦略の策定と実践

(3) 施策運営のルール（PDCA）の設定と実践

(4) 現金を増やすための施策の設定と実践

■社長の生産性を上げるためのステップ

社長（経営トップ層）の生産性を上げるためには

以下のステップを実践していきます

1) 社長の正しい時給の計算

欲しい年収から逆算した、学習や段取り、交際などといった「間接業務」を除いた実際

に外部から現金を持ってきている正味の「時間当たり」の時給を計算し常に意識して行動する。

2) 業務方針の設定

一度、自分の時間の使い方（何をやっているか）分刻みで1か月分ぐらい集計してそれを縦横を、重要性、緊急性を軸に取ったマトリクスに分類配置して辞めるもの、スタッフに振るもの、リーダーに振るもの、自分でやるものを決める

3) タスク管理技法の導入

GTD（効率的にタスクを管理できる仕事術）などの管理技法や Trello（チーム力を高めるタスク管理ツール）などのツールを使い、タスクの可視化と優先順位の明確化を行い、判断に迷う時間をなくし、合理的にタスクを処理する仕組みをつくる

4) 業務のスピードアップ技法の導入

最新の ICT 機器やアプリ、メソッドを積極的に導入し、15分集中法などのメソッドを取り入れて業務のスピードアップを図る

5) 時間管理徹底

キッチンとスケジューリングを行い、必ず日報等の実績も記録し振り返りを行う

となります。

今回はいかがだったでしょうか？

前に連載した5回シリーズの

「安定経営に共通する、経営改善の視点とは」シリーズと重なる部分もありますが今回のシリーズは「成長経営」にスポットを当ててお話ししていく予定です。

次回をお楽しみにお待ちください！

◆無料プレゼント

社長の生産性アップツール構成例を先着5名の方に差し上げます！

（同業の方、コンサル業務を行っている方はご遠慮ください）

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-220204-24mq7q4i7>

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>  
~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #544号・・・22・04・08(金)・・・バックナンバー

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

◆次号 第546号 22・04・22(金)は、  
10億円、30億円の売上の壁を突破、『成長経営！構築、実践シリーズ』 3回連載  
第1回 社長が忙しい会社は危ない？成長経営の秘密とは  
第2回 社員が勝手に稼いでくれる、自走組織の作り方  
第3回 未来永劫、持続的にキャッシュを増殖させる方法

の

第2回 社員が勝手に稼いでくれる、自走組織の作り方

をお送りいたしますので、ご期待ください。

(予告なく変更する場合がありますので了解ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・・・・Captain 平本 靖夫

◆編集長・・・・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)・・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

\*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%