

◆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！

%url1%(https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f)

%company%

%free1%

%free2%

%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』 5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

第4回 業界で勝ち抜く！戦略的な枠組みの秘密

●第5回 成長速度を上げる、実践のしくみの構築法

=====

第5回 成長速度を上げる、実践のしくみの構築法

「なんで？計画通りにやらせているのに結果が出ないだ？」

「しまった、またあてが外れた」

「会議で話しているのは俺ばかり、これじゃ本当はまずいよなあ」

と、つつい言っていないですか？

今回は、そんな社長様向けの記事です。

【目次】

- ・企業活動はスムーズに動いているか？
- ・1つだけやればいいので、優先順位は何かを決める
- ・勘で経営していませんか、前例のままで従業員は動いていませんか？
- ・意思決定とコミュニケーション
- ・実践のために有効なツール

■企業活動はスムーズに動いているか？

組織を作って体制も整えだし、経営計画も立てた  
でも結果が出ないんだよなあ

と嘆いてはいませんか？

業務プロセスが順調に回っていて、利益が出ている企業では  
従業員が生き生きと、効率的に絶え間なく働いています。

週一回の会議では「戦略数値」の報告がなされ  
充分な顧客と従業員の声に基づいた  
チャンスや脅威、問題と改善策、目立った動きについて  
てきぱきと討論され時間内に会議が終わっています。

また月次会議では  
成功事例の共有や討議を通じて幹部教育や企業文化の伝承が行われ  
経営課題について深く話し合われています。

すなわち、経営計画（戦略）実行の基本となる3つの規律  
優先順位：何に集中するか  
経営 Data の活用：現状把握と修正案、未来予測の織込み  
会議体の運営：実践案の微調整のための意思決定と方向性の共有

がきちんと守られています。

そういう状態が創れば、経営がスムーズに行っているということができます。

■ 1つだけやればいいので、優先順位は何かを決める

それではまず「優先順位」から見ていきましょう

以下の問いについて考えてみてください

- 御社では組織のすべての活動単位で、  
目標達成に利益責任を持つ担当者が決まっていますか？
- 経営理念と企業目的はすべての職場で浸透していますか？
- 従業員は会社の当期（四半期）の戦略目標を知っていますか？

企業経営に限らず、すべての集団において成功の秘訣は

「全員が集中して同じ方向を目指せるような  
優先順位に基づく課題を明確にすること」  
になります。

上記質問に記載されている内容は徹底されていないといけません。  
そして課題は下記について1つずつ設定し優先順位をつけます。

事業目的

長期経営目標数値

目標の単位当たり利益、(重要業績評価指標＝KPI)

ブランドを象徴する測定可能な最重要の約束

当期(四半期)の経営目標数値

また課題は、少なければ少ないほど集中しやすいので  
毎月変えても良いので上記の5つの中から“1つ”が理想です。  
複数設定にする場合でも、優先順位を明確にして徹底することです。

またきちんと経営するには、経営者は心身ともに健康であることが重要ですが  
組織も健康的でなければ素晴らしいパフォーマンスを発揮することはできず  
それはチームワークが取れているかどうかで把握できます。

組織の風通し、教育制度などに留意し、キャンペーンなどを設定しましょう。  
全社、従業員一丸となって前述の課題に当たれるようにしていくことが大事です。

■ 勤で経営していませんか、前例のまま従業員は動いていませんか？

企業は赤字でも倒産しませんが、キャッシュが無いと潰れます。  
これはちゃんと財務数字を把握してないといけません。

これと同じように、会社の重要な目標なども数値化し  
ミスの無いようきちんと数字で管理していくことが重要です。  
また直感的に把握できるよう図表などを活用して表示します。

デミング賞の創設に寄与した W・エドワーズ・デミング博士は

「リーダーの主な仕事は、先を読むことだ。  
そしてその予測能力を発揮するにはデータが欠かせない」  
と仰いました

有用なデータを実用に耐えるレベルで集めるには  
会計システム、基幹システムなどから抽出できるデータだけでなく  
人の手による情報収集も欠かせません。

お客様や現場の従業員から生の声を収拾し  
会社の実態、市場の動向、お客様のニーズ  
計画の評価・修正に活かし素早く PDCA を回して行くようにします。

このようなデータを活用することによって  
リーダーは未来を予測し、間違いのない決定を確信をもって下すことができます。

なお、従業員から情報を集めるときは  
特に、お客様と直接接している従業員、最近入社したばかりの従業員に

- 何を始めるべきだと思うか？
- 何を辞めるべきだと思うか？
- 何を続けるべきだと思うか？

に聞くと有用な情報が集まりやすいです。  
また、

売上アップ  
コスト削減  
顧客・従業員満足度アップ  
生産性アップ  
のアイデアを聞くのも有効です。

またお客様から情報を集めるには

- 苦情、改善提案のメールや投稿
  - ヒアリング
  - アンケート
  - SNS 等へのコメント
- 等から集めるといいでしょう。

そして最後に、前述した KPI はすべての従業員に一つ以上設定し  
具体的に自分が何をすべきか明確にするようにしましょう

## ■意思決定とコミュニケーション

そして、実戦（実践）で重要になってくる、  
ベクトル合わせに必須なのが「会議体の設計」です。

毎日、毎週、毎月、毎年（四半期）の会議の運営の仕方  
で事業成果は大きく変わってきます。

意思のすり合わせ、目標、方向性の確認、注意点や問題点、チャンスの確認、解決教育や企業文化の継承、コミュニケーションを図り士気を上げるために会議、ミーティング（飲みニュケーション含む）が非常に有効です。

これらのメリットを享受し、時間の無駄遣いにならないよう  
（人件費が最大のコスト）  
各会議の種類ごとに、進め方、議題、役割など  
効果的で効率的な会議を設定すべきです。

（具体的にどのようにするかについては、  
スペースの関係上書ききれませんので  
ご興味のある方は、HosBiz までお問い合わせください）

そして会議では（各種確認が主目的である毎日の会議を除く）  
最後にアクションを明確にし、参加者や関係者に決定事項等を必ず伝達する。  
事が必須になります。

#### ■実践のために有効なツール

まず一番に言えるのが、理念や目的、長・短期目標、行動ルール  
各人単位の当期のスケジュールと KPI などが網羅され  
形になっているのが「経営計画書」です。

フルバージョンだけではなく各人別にワンシートにまとめるなどして  
普及徹底できるよう工夫をしてみてください。

次に経営実態がリアルタイムにわかる「経営ダッシュボード」

これは前述したように、経営会計に基づいた財務の数字から KPI の  
達成状況や比較分析の結果が瞬間で分かるように  
BI と言われる図表化アプリを使うと有効的です。

基幹業務に使うアプリケーションには  
最近では進捗や締切など、各種の管理機能が付いているものが多いので  
いま使っているアプリの機能をフル活用するようにしましょう。

また、進捗管理、スケジュール管理、タスク管理、コミュニケーションなど  
様々な機能が付いている各種グループウェアやコミュニケーションソフトが  
現在多種多様に発売されています。

無料のもの、一定数や一定アカウントまでは無料のものなど  
コスパの良いものがいろいろありますので  
自社の状況に合わせて統一性を維持して、導入してみるといいでしょう。

最後に会議もネットで開催できるようになりました。  
各種会議ソフトや外部とのコミュニケーションソフト  
SNS もかなり使えるものが出ていますので研究してみてください。

今回は以上になります。  
本文に出て来た経営計画の策定法について  
下記の書籍が参考になると思います。

「非常時の経営計画の作り方」 平本靖夫 著 中経出版  
%url2%(<https://amzn.to/38zxp1D>)

以上を持ちまして、全5回、  
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』  
の連載は終了です。

次回は、  
「知床観光船沈没事故に見る、企業経営の主体性とコンサルタントの使い方について」  
をお送りいたします。

お楽しみにお待ちしております！

~~~~~  
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！  
%url1%(<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。

■ #548号・・・22・05・06(金)・・・バックナンバー・・・【要】確認・  
再発防止のこと

[%url3%\(https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php\)](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550号 22・05・20(金)は、  
知床観光船沈没事故に見る、企業経営の主体性とコンサルタントの使い方について

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・クリエイター(MRC)・・・CST 開発推進責任者  
プロフィール

[%url4%\(https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue\)](https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue)

Facebook

[%url5%\(https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto\)](https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto)

[%url6%\(https://www.facebook.com/MRCkazu/\)](https://www.facebook.com/MRCkazu/)

\*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売  
[%url7%\(https://rinenkeieishi.net/contact/form.php\)](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

[%url8%\(http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto\)](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。  
[%url9%\(cancelurl%\)](#)