



コンさる君の

今日も視界良好

➤ 経営改善を推し進めるには 中小企業診断士 長尾 康行



皆様、こんにちは。フラッグシップ経営代表、中小企業診断士の長尾です。寒い日々が続きますね。全国各地で大雪による交通事故や水道管の破裂など被害が出ています。関西は比較的被害が少ないように思いますが皆様もお気をつけください。

さて、今回は経営改善計画を作成した後の企業の取り組みについてお話させていただきます。経営改善計画を作成するに至った経緯は赤字体質が続いている、もしくは資金繰りが悪化して借入金の元本返済ができなくなっていることが多いです。そのような状況に陥った企業はしっかりと現状を認識し、必死に計画内容について取り組まなければなりません。

しかし、実際には自社の置かれている環境に対しての認識が甘く、旧態依然の体制や取り組み方が続いており、一向に業績が改善しないケースも少なくありません。私どもも計画を作成するだけでなく、定期的に訪問させていただき計画内容についての進捗管理をさせていただきますが、全く手がつけられていないことも散見されます。

経営改善を推し進めるためには一体何が必要なのでしょう。私が思うに最も重要なことは経営者と社内のキーマンが同じ目線で現状を認識することです。そのためには日々のコミュニケーションを重視することです。コミュニケーションが不足していると危機感も使命感も希薄になります。「このままではいけない」ということを常日頃から共有するようにコミュニケーションをしっかりとってください。毎朝の10分でも結構です。

次に重要なことは成果に基づいた仕事にエネルギーを注ぐことです。成果とは売上・利益を増加させることです。利益を伸ばす事を目標にしなければならないにも関わらず、社内のキーマンが成果に結びつかない仕事をしていることがあります。経営改善はスピード勝負ですので、仕事の洗い直しを行い、成果に直結する仕事を優先的に行う事が求められます。私がモニタリングのためにある企業を訪問した際にも、成果まではほど遠い前段階の事に何ヶ月も時間をかけている幹部の方がいらっしゃいます。そんな温度感では業績は改善されません。事態は急を要しているのです。現状をしっかりと把握し、成果の出る仕事をスピーディーに行うこと。それが経営改善を要する企業には必要なことです。

私個人はどちらかというと即決・即決・即行みたいなところがあります。早く判断して、早く取り組み、早く成果を得たいと思う性格なのであまり考え込むことはありません。というのも、時間こそが最も稀少で貴重な経営資源と言うことを知っているからです。時間はお金と違い、貯めることも、借りることも、増やすこともできません。時間だけは誰にもどうしようもないのです。ですから、何事にもスピードを上げて、効率性を高めなければならないのです。

本日は経営改善を要する企業だけでなく、そうでない企業にも当てはまる事だと思います。コミュニケーションをしっかりととり現状把握をすること、スピード感をもって成果を出す仕事をする事。この2点を心がけて仕事をする1年にしてはどうでしょうか。それでは、また次回です。

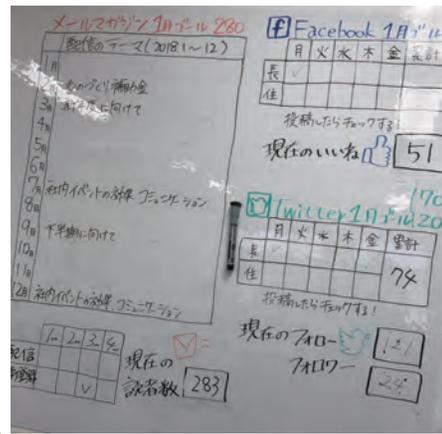
➤ アウトプットの機会を！ コンサルタント 住吉 いずみ

こんにちは、コンサルタントの住吉です。

2018年が始まって1カ月が経ちましたが・・・皆様は年始に1年の計画や目標を立てられましたか？1カ月が経過した今、その進捗はいかがでしょう？私は一昨年に未達成だった読書100冊のリベンジを掲げていますが、先月は合計6冊の本を読みました。もう少しペースを上げなければいけませんね・・・地道に頑張りたいと思います！

さて、いつかのニュースレターでも申し上げたことがあるかと思いますが、目標管理には「見える化」が非常に効果的です。当社でも、今年はメールマガジンやFacebookページ、TwitterなどのSNSでの情報発信を改めて見直そうと様々な取り組みを行っています。そのうちのひとつがまさに「見える化」です。社内の壁にホワイトボードが取り付けられているのですが、その一角にメールマガジンとSNSに関する週次・月次での数値目標と実績を書き込んでいます。

具体的には、当社のFacebookページの「いいね」数、Twitterのフォロワー数などです。これらは1年以上前から運営していますが、特に目標や指標は設けておらず、ルールに則って更新しているだけでした。しかし「来月までに〇人フォロワーを増やす！」といった明確な目標があることで、これまではあまり深く考えずに情報発信をしてしまっていたこともありましたが、今では「今」皆様が欲しい情報は何か？どんな伝え方が適しているか？など様々な考えを巡らせながら運営するようになりました。(本当に難しい！)皆様もぜひ、改めて「見える化」を意識してみてくださいいかがでしょうか？



➤ 今月のおすすめ図書



「マネーコネクション」
ジェイ・エイブラハム著

ビジネスを加速させるための戦略についてまとめた本です。

ビジネスを拡大させ、成長させるための考え方や行動、判断の仕方を独自の視点で分かりやすく説明されています。大企業だけではなく中小企業や個人事業にでも当てはまる内容

です。経営者や幹部の方におすすめの一冊です。

ジェイ・エイブラハムはマーケティング界の巨匠で、有名なコンサルタントであるあのデミング博士から直接指導を受けています。多くの方はデミング博士の名前を聞いたことはないかと思いますがデミングサイクルという管理手法を考案した博士です。デミングサイクルは別名「PDCAサイクル」と呼ばれています。このニュースレターの読者の皆様ならPDCAサイクルは聞いたことはありますよね？

当社が毎月お送りしている無料メルマガ「FS通信」、今月は「ものづくり補助金」の最新情報や、その他経営に役立つ情報をお送りする予定です！
右のQRコードからぜひ登録ください！



発行元：株式会社フラッグシップ経営 経営革新等認定支援機関
〒550-0005 大阪府大阪市西区西本町1-8-2 三晃ビル2階
TEL：0120-34-8776 MAIL：info@flagship-keiei.co.jp
URL：www.flagship-keiei.co.jp



株式会社フラッグシップ経営 Facebook ページ
「いいね」お待ちしております。



株式会社フラッグシップ経営 Twitter
@flagship_keieiにて随時情報発信中！

