

中小企業・零細企業の経営者様向けにお配りしている通信です。
経営の中のちょっとした「気づき」があれば幸いです。

2013年02月

1月もあっという間に過ぎました。寒さもまだ続きますが、新年度に向けた準備も着々と進めたいですね。是非良い新年度にしていきましょう！



CONSULTING OFFICE 3S

代表 相坂 勲 (中小企業診断士)

IT業界で大手企業の業務・会計システムの設計、導入をはじめ、人材紹介業向けパッケージシステムや物流情報システム構築や個人情報保護業務に携わっていました。

2011年に独立後、サービス業、小売業、飲食業など小さな会社の経営戦略策定・IT活用、WEB活用支援に従事

「小さな会社でもできる」経営改善をテーマに中小企業の身近な相談窓口となり活動中です。

現在は茨木市を中心に大阪・京都・神戸の中小企業支援を行っています。

「問題」とは何か？

経営の問題、人材育成の問題、営業の問題、資金繰りの問題、投資の問題。経営上「問題」という言葉を使うことは多いですね。「課題」と言い換えてもいいでしょう。しかし、この「問題」とは何なのか？ということのを正しく認識できるかどうかは重要です。問題を正しく定義できないと解決への道筋は遠いものになってしまいます。

問題は理想が存在してこそ正しく定義できる

突き詰めていくと、「問題」とは「理想」と「現実」との間にあるギャップのことです。売上10%増加の目標に対して、現状は3%増加しか達成できそうにない。その時の7%の差が問題になるというわけです。当たり前のことであるのですが、このような定義をしっかりと行うことが重要です。ここを明確にすることで、経営において、

「理想と目標を定義する」

「現状を正しく認識する」

ことが極めて重要であることが見えてきます。

現状分析を行い、目標を設定する。といった経営計画策定時に「やりなさい」とよく言われることには意味があります。これを行うことで「問題を定義しなさい」というわけなのです。

問題を正しく定義できていますか？

単に業績が悪いと言っても問題が正しく定義できているわけではありません。解決すべき問題を正しく定義することが大切です。

売上げを1%上げるのか20%上げるのか。その定義だけでもやるべきことは大きく変わります。問題をあいまいなままにしておくと、従業員も何をすべきかわかりません。いつも通りに仕事を続けることでしょう。

解決すべき課題を明確にしましょう。

それには、目標の定義と現状の分析が欠かせません。いつも戦略の策定が重要と説いているのですが、それは戦略策定の前提として、「問題の定義」を行う機会を作れるからという側面もあります。

ただし、問題の定義には注意点もあります。

⇒ 裏面へ

問題の定義を誤らない

戦略も営業も、コスト削減も見える化から

収益向上も業務プロセス改善もコスト削減もそれぞれ現状課題を見える化し、その改善目標を見える化し、その改善プロセスを見える化するという風に、一つ一つを見えるようにする一連の取組と言えます。

見えなければ改善できない。そのような意識を持つことから始めたいですね。

そして、見える化とは普段目につかない事やある意味「見たくない」と思っている現実に光を当て、「目を向ける」取り組みでもあるのです。

自社の「見える化」始めてみませんか？

問題を定義すること。そのために理想と現状を認識することが重要であることを述べましたが、注意点は定義された問題が「対処可能な」形で定義できているかということです。例えば、

「景気の悪化や産業の空洞化で売り上げが落ちている」

のように問題を外部にばかり求めてしまったり、

「人材の能力・実力が足りない。それは今いる社員が悪い」

というように所与の前提条件そのものを否定するような問題定義の仕方をするのです。

これは、問題の「否認」やさらなる「悪化」を引き起こしかねません。

「うちの旦那(嫁)の理想は、芸能人の〇〇だけど、現実には・・・」などという形で問題提起しても解決どころか悪化してしまうのが関の山なのは明白ですね。

問題とは前向きなものです。前向きに解決可能な形で定義することが重要なのです。自社でコントロールできない問題ばかり設定しては前向きな行動は起こせません。

「売上が上げるためには、現状顧客へのアプローチ頻度が少なすぎる」

「社員の能力を上げるためにOJTやOFF-JTなど教育体制の整備が必要」

といった形で、問題を定義できれば解決のための戦略にまで進むことができますね。

小さな会社の経営相談

中小企業の経営戦略策定、WEBサイト構築、業務システム導入、コスト削減、組織活性化、プライバシーマーク取得などのご相談を受けております。いつでも気軽にご相談ください。

小冊子進呈しております

「小さな会社の経営力向上5つのポイント」小冊子を進呈しております。WEBもしくはTEL・FAXにてお問い合わせください。

印刷した小冊子は残り数部しかございませんので、ご希望の場合はお早めをお願いします。メールでよろしければ、PDFファイルでお送りします。

貴社の経営改善にぜひお役立てください。

