

2013年06月

5月も終わり、急に暑くなる日が増えてきましたね。極端な気候に「日本の四季」が失われなにか心配になってしまっていますが、夏に向けて仕事もがんばりましょう！



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。

自社の3本の矢は何か

アベノミクスによるデフレ脱却の取り組みが進んでいます。アベノミクスでは3本の矢と表現される基本方針がありますね。それは、金融緩和と財政出動。そして成長戦略です。これにより異常な円高水準や株安、そしてデフレ状態から脱却をめざしているわけですが、今までのところ一定の効果が出ているように見えますね。(ただし、この文章を書いている当日に株価は大暴落しました。今後の推移は要注目です)。

短期的なトレンドは、変動することもあります。長期的に成長をしていくためには、複数の取り組みを組み合わせ効果を出していくことが有効な場合があります。景気回復という目標に対して、金融緩和して通貨料だけジャブジャブ増やしても市場で金が回らない場合があります。増えたお金に対する需要を創造する必要があります。そのために財政出動(公共投資)や民間の投資喚起のための成長戦略が重要になってくるわけです。

では、中小企業の経営で同様に考えるとどうでしょうか?経営においてもこのような複数の視点から取り組みの効果を上げていくという考え方は有効だと考えられないでしょうか。たとえばコスト削減を考える場合、現場で様々な資源の使用量を減らし節約することで削減が実現できる場合が多いでしょう。これは運用改善により実現できるコスト削減です。しかし、もう少し大きな視点で見て、対象コストのそもそもの調達を見直す(たとえば仕入れ段階の最適化)、運用による改善、新たな投資による効率化など複数の取組可能性があります。多くの場合、それらを組み合わせることで効果を最大化できるものがあります。単一の視点では効果がなかなか上がり浸透もしない場合でもちょっとした工夫で効果をグッと上げられることもあるのです。

さらに大きく経営レベルで考える場合、

- 経営資源の確保(資金だけでなく、時間やノウハウなども重要です)
- 経営資源の投入(重点市場や戦略への選択と集中)
- 最適な戦略構築(成長を実現するビジネスモデルの構築)

といった3本の矢が考えられますね。これを自社に当てはめてみるとどうでしょうか?

アベノミクスの3本の矢も、上記したような資源の確保と供給(金融緩和)、資源の投入(財政出動)、戦略構築(成長戦略)という要素があると考えています。当たり前と言えば当たり前ですが、資源を供給し、投入し、成長するというサイクルが一つながりのストーリーになるようにすることが必要になると考えるわけです。上手くいくかどうかはやってみないとわからないものですが、事前に一本筋を通しておくことは経営において非常に重要です。

⇒ 裏面へ

3本の矢を考える

矢を一本ずつみつけましょう

例えば、売り上げを上げるために必要な資源の一つに「顧客情報」があったとします。それが挙げれば、顧客情報を得るための行動に何が必要かということを検討することができません。そしてそれととも顧客情報を持って何をすのかという取組が次の矢へとつながっていくかもしれませぬ。矢は一本一本バラバラというわけではありませぬ。それぞれが関連し合っている大きな目標を達成できるのです。

多くの会社は売上を上げたいと思っているはずですね。売上を上げるために自社で今後何をするか考えてみましょう。それを3本の矢としてまとめて社員に発表し実行していただくとしたら、どのような取り組みをしますか？

売上を向上させるために、取り組まないといけないことは何ですか？

それを実現するための経営資源は何で、それを増やすためには何が必要ですか？

必要な経営資源を増やすために逆に減らさないといけないものはありますか？

今までとやり方を変えないといけないことはないですか？

色々な視点で、自社の課題や改善ポイントを検討し、一つながりのストーリーができるでしょうか？それが自社にとっての3本の矢になるかもしれません。

そして、その取り組みをさらにアクションプランに落とし込み、担当と期限を決めて実行する。こうすることで戦略構築とその管理までが一続きになるのです。

そのような考え方の基本は小冊子でも書いていたことですが、是非実行してください。

戦略策定や管理の考え方を経営に導入するためのご支援もしております。気軽にご相談ください。

小さな会社の経営相談

中小企業の経営戦略策定、営業強化、資金繰り、コスト削減、組織活性化、IT活用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。

毎週火曜日は、「WEB無料相談日」です。WEBのビデオ通話を活用した無料相談を受け付けております（要ご予約。詳しくはWEBサイトをご覧ください）。

小冊子進呈しております

中小零細企業様向けに戦略策定のための「**小さな会社の経営力向上5つのポイント**」の小冊子を無料で限定発行しております。お申し込みはお電話かWEBのお申込みフォームから承ります。

小さな会社の収益構造改善・財務構造改善を実現するためには、戦略が欠かせません。戦略策定の考え方とその視点をまとめております。

貴社の経営改善にぜひお役立てください。

