

# Management Viewpoint

## 会議を見直す

コンサルタントという仕事柄、各社の会議に参加する機会が多いが、そこでよく遭遇する問題を紹介したい。自社の会議改善のヒントとしていただきたい。

### 1. 会議の開催日程が決まらない

毎月定例で開催される会議の日程が、開催日の1週間前になってようやく決まるという会社は多い。せめて“来月の会議日程は今月決める”くらいの計画性はあっても良いと思うのだが、そうしない。

その理由として「その頃にならないと予定が立たない」ということをよく聞くと、このパターンだと忙しくなると会議参加率が間違いなく悪くなる。さらに、直前で参加メンバーの日程調整をする役回りの人が必要になり、その調整の労力自体が無駄である。

### 2. 時間生産性を気にするあまり、逆に議論が中途半端になる

「会議は1時間」と決めて行うのは良いのだが、所要時間を守ろうとするあまり議論が中途半端になっているケースもある。戦略課題や営業対策などの協議は、1時間ではまとめきれないであろう。会議開催前の準備が不十分ならなおさらである。難しい議題の会議は、時間を気にせず行える時間帯(夕方など)での開催といった工夫は必要だろう。

### 3. 「何も変わらない」会議

「報告のみで議論がない」「結論が出ない」などがこのケース。客観的に見て、“何が決まったのか”“それで本当に業績向上や業務改善が図れるのか”疑問に感じてしまう。会議を振り返り、「誰が、いつまでに、何をやるのか」という要素がひとつもなければ、真の意味での会議とは言えないだろう。

普段何気なく行っている会議を、自己チェックで見直すのは限界もあるが、ぜひ一度、客観的に「会議の意義」を問い直していただきたい。経営者の心構えの一つに「常に危機感をもて」というのがある。

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら [http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail\\_magazine/index.html](http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html)

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

## “次世代リーダー”に必要なノウハウがここに！



<http://www.tanabekeiei.co.jp/member/nlc/index.html>

### ニュー・リーダーズ・クラブ(NLC)

若手経営者・後継者様、リーダーの方々にお届けする総合情報サービスです。インターネットやFAXによる次世代のリーダーにふさわしいサービスをご提供！



#### インターネットサービス

経営現場で培ってきた成功事例や豊富な実績に裏打ちされた改善ノウハウを「見やすく・分かりやすく・生かしやすい」全15種類の多様なコンテンツに集約。

#### リーダーズレポート

ビジネスリーダーのための情報をFAXでお届け。全国版と地域版の2枚/A4

#### 経営CD

現場から得た“経営戦略の手法”をトップコンサルタントが解説。

収録時間：30分以上(1テーマ約15分×2～3名)/年間2枚



年会費(1名様) 18,900円(消費税込)  
2名様以上 15,120円/名(消費税込)

**会員特典として、タナベ経営が開催する各種セミナーを会員特別価格で受講いただけます！**

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部  
担当 北浦

住所: 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41

TEL:06-7177-4006 E-mail: [nw@tanabekeiei.co.jp](mailto:nw@tanabekeiei.co.jp)