



# Management Viewpoint

## 業績革新の着眼点 『3つのポイントで“変える”』

各社において現状を打破するためには、既成概念にとらわれずに新たな発想で業績革新をはかっていくことが必要とされる。

そのために「業績のとらえ方」、「社内の習慣」、「顧客との関わり方」を“変える”ことが重要である。それぞれを“変える”ための着眼点を以下に示したい。

### 1. 業績のとらえ方...業績の変動要因を明らかにし、管理ポイントを変える

一般的には顧客別・商品分野別・エリア別・営業拠点別・営業担当別などの単位で「結果指標」をもとにして実績管理をしている企業が多い。これに結果を推測するための「先行指標」「同時指標」を導入していくことで管理ポイントが変わる。

「先行指標」とは有効商談回数・見積り提出件数など、先行管理することで成果への可能性が上がる指標。「同時指標」は実績状況をリアルタイムにとらえた月内の累計実績などを指す。前年同月・前月などの数値で比較していくことで状態管理ができるようになる。

先行指標が多く設定され、社内の共通言語レベルになっている企業は管理レベルが高く、変化へも柔軟に対応できている。

### 2. 社内の慣習...当たり前の基準を見直し、業績を創る観点で変える

昔からの社内の慣習が、業績回復の弊害になっているケースは多い。慣習とは社内の“当たり前の基準”を示す。外部環境が変化した現在では、基準そのものを柔軟に変えていくことが大事である。社員個々で業績を意識させる方向づけが上手くできている企業では、主体的に環境変化に対応し“当たり前の基準”を変化させることができている。

### 3. 顧客との関わり方...顧客との接点を変え、受注ルートを見直す

環境変化に伴い、各社ユーザーの決済ルートが変化したことで、既存の接点では受注が難しくなっている。決済ルートの変化をつかみ、攻め方を変えていくことが大事である。また顧客の価値認識も変わり、顧客思考の提案力強化が必要とされる。

各社が環境変化へ適応していくために、「業績のとらえ方」、「社内の習慣」、「顧客との関わり方」を“変える”といった本質的な改革が求められるのである。

以上

◆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著作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

## 企業の未来を賭けた次年度戦略の術、ここに提言！

### 経営戦略セミナー

毎年11月～12月にかけて全国10都市で開催される経営戦略セミナーでは、企業のさらなる成長・発展に向けた戦略構築のための確かな指針と、革新ノウハウ・成功事例をタナベ経営が総力をあげて提言いたします。

世界経済・日本経済の動向を踏まえて次年度の経営環境を予測し、とるべき戦略の基本方向と、打つべき具体策をご提案する経営セミナー！

#### 経営戦略セミナーの特徴

**7万人以上のご参加実績！** 全国で毎回約1,500名の経営者・幹部の皆さまにご参加いただいている恒例の経営セミナーです。

#### 次年度のとるべき基本戦略をズバリ提言！

激変する世界経済・日本経済の動向を踏まえ、次年度の経営環境を予測し、とるべき戦略の基本方向と、打つべき手をズバリ提言いたします。

#### 講師陣はタナベトップコンサルタント

経営の現場を熟知したタナベ経営のコンサルタントが共同執筆した当経営セミナーのテキストをもとに、午前の部の第1講では「企業を取り巻く経営環境と取るべき基本戦略」を、午後の部の第2講では「来期の戦略実践具体策」を、タナベトップコンサルタントが明示します。

その後、地域特有のテーマによる分科会（パネルディスカッション等）の開催、という三部構成になっております。



会場：全国10箇所（北海道・仙台・新潟・東京・名古屋・石川・大阪・広島・福岡・沖縄）

日程：10月より随時開催

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部  
担当 湯山

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)