

# Management Viewpoint

## 業績革新の着眼点『卓越したマネジメント力を身につけよ』

企業を取り巻く環境が大変厳しい中、今年1年間で勝負だという企業が多い。そのためには、卓越したマネジメント力を身につけることが必要不可欠になってきているが、なかなか従来のやり方から脱却できていない企業が多い。

マネジメントのひとつである方針・目標管理などは代表的な例だ。以下に例を示すと、

- 方針・目標がトップ方針と連鎖していない
- 管理指標が進捗率になっていて業績につながる指標になっていないために、目標を達成しても業績があがっていない
- 方針・目標管理もPDCAサイクル<Plan(計画)→Do(実施)→Check(問題点・原因究明)→Action(処置・対策)>をきちんと回さず、ひどい時には来年の方針・目標を策定するときに初めてサイクルを回す

方針・目標管理では、トップが経営方針・目標を設定し、それに基づき、各部門の管理・監督者が方針・目標を連鎖させる形で設定。さらに管理指標を達成すると業績があがるものにする必要がある。

管理サイクルを回すためにボードを利用し、ボードに方針・目標管理の書類をわかりやすく、見やすいレイアウトで表示・掲示する。その上でトップ、管理者が内容のレビューを行いながら、方針・目標管理のサイクルを回すことが必要である。

これらを実現するために現在、筆者は多くの企業でマネジメント力向上のための5S・VM(Visual Management)の導入を支援している。5S・VM活動をトップを中心とした組織化を図り、全社一丸となって、企業の収益向上、付加価値の向上などに結びつける活動である。この活動の特色は、物と業務と管理を見えるようにしてマネジメントを行っていくことである。管理サイクルが見えることにより、PDCAの質が上がり、管理サイクルがスピードアップし、成果が上がるのである。

この活動を通してマネジメント力が向上し、収益が改善された企業も多い。厳しい環境下だからこそ、ぜひ『卓越したマネジメント力』を身につけていただきたい。

- ◆ 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

## 納得の1枚。知らぬ間に身につく経営の原理原則。

### タナベFAXレポート

業績が低迷していく要因は、景気などの外部環境ではなく、自社の強みが市場とマッチしないために生じるものです。自社の現状を見極め、将来を見据えた対策の手を打っていくことが大事です。

貴社に毎月3回、FAXでお届けする『タナベFAXレポート』は、時流をとらえ、現在の経営環境の中で実践できる【経営の原理原則】をご提供いたします。

**年会費：6,300円(消費税込)**

配信日：毎月3回(5・15・25日)年間36回配信 / サイズ：B4サイズ1枚/回

※配信日が土日祝日の場合、原則として翌営業日(平日)に配信させていただきます。

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。



### お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
ご住所	〒		
TEL		配信先 FAX	

### お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部

TEL :06-7177-4006

FAX :06-7177-4026

**FAXにてお申込下さい**

「個人情報のお取り扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。