

# Management Viewpoint

## 経営者・幹部必見『数字へのこだわりを持ち続けよう』

皆さんは数字で話す癖がついているだろうか？なぜこういった質問をするかというと、数字で語れない幹部が非常に多いからである。例えば、「目標は達成できそうですか？」と質問しても、「大体いけます」「あと少しでいけます」「たぶん大丈夫です」「いくと思いますよ」など、曖昧な表現で返ってくる。これでは受け取り方によって、大きな違いや誤解を生んでしまう可能性が高い。

数字に強い幹部であれば、「対目標比で98.5%、昨年対比は101.7%。差額は24万円、Aランク情報は約200万円分あるので、確実に詰めれば目標を達成します」と、即答できるはずである。このような数字で語れる幹部は、5人中1人もいれば良い方だ。中小企業の中には、売上げに対する年度目標はあるが、利益目標がないといったケースはまだ多く存在する。利益目標がないと、利益額に意識が向かないのはもちろん、計数能力を高めることは難しい。そもそも利益目標がないと、企業はどうなるのだろうか？まず、いくら儲かったのかがわからない。次に売上げ重視だから、値引きをしてでも受注に走るであろう。

その結果、当然ながらコストに対して目が向かず、コスト意識も身につかない。売上げを上げるために質よりも量に走り、必要以上に販売促進費をかけてしまう。それでも売上げを上げれば、問題はないと考えてしまう。業績の良い会社、数字に強い幹部がいる部門は、必ずと言って良いほど数値基準が明確である。また、それにこだわりを持っている。プロ幹部とは、数字に対する苦手意識がなく、数字に強く、目標とする企業をベンチマークできることである。ベンチマーク先企業の売上高経常利益率、粗利益率、労働分配率などと比較して、自社が目標とする数値を明確にする。そのためにも数値に対するこだわりを持ち続け、部下にも数字で語らせるように教育を徹底していくことが必要だ。

ぜひ率先垂範で、自ら数字で語る癖を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/>) をご覧下さい。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。