

Management Viewpoint

経営改善の着眼点 『業績責任を果すとは』

業績をつくるとはどういうことか？それは利益を生み出す全ての経営条件を整備することである。ある会社の経営幹部は、自拠点の業績が悪い原因を販売力・商品力が弱く顧客基盤が悪いためだと嘆いている。この幹部は業績意識が欠けている。与えられた条件でいかに業績をつくるか、利益を上げるかを考え自分の役割を果すのが業績責任である。

“企業寿命30年”と言われるように、企業は潰れるように出来ている。放置しておく以下のような増えるもの、減るものがある。

▲増えるもの・・・経費、売掛金、在庫、クレーム、ミス ▼減るもの・・・売上高、利益、生産性、信用力、イメージ

このように、放置しておく増えて欲しくないものが増え、増えて欲しいものが減っていく。努力を怠り管理をしなければ業績は上がるものではない。あくまでも利益は結果である。「結果→経過→原因」の自然の法則があるように、良い結果(業績)には必ず良い経過があり、その背景には良い原因(経営基盤)がある。しっかりと結果の真因を掴み取り、経営基盤の整備をしなければならない。

また、部門経営者としての経営意識を持たなければ責任はまっとうできない。そのためには、トップと同じ方向感覚を持つ、常にプラス発想で考える、現実処理能力+理想揭示能力を高めることが必要である。トップと機軸を同じくしながら、トップと同じ将来の会社の姿を描くために、考えることが大切だ。さらに、以下の経営のバランス感覚を養っておかなければならない。

- 攻守のバランス(営業・投資と管理)
- 時間のバランス(将来と現実のギャップ・先を見る目と今を見る目)
- 環境のバランス(市場動向・社会変化)
- 経営資源のバランス(人・物・金・情報の有効活用)

バランスが崩れると破綻する、しかし、バランスをとったままでは成長できない。経営幹部は自社の経営基盤の現状をしっかりと把握して整備強化をし、トップと価値判断基準を合わせていかなければならない。

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

◆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

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。