

Management Viewpoint

経営者・幹部必見 『 経営似たもの言葉“変化対応となりゆき” 』

「似たもの言葉」が世間で流行っているが、経営にも似たもの言葉はある。例えば、「目標とノルマ」「ビジョンと戦略」「変化対応となりゆき」「質問と詰問」・・・数え上げればきりが無い。経営現場では、これらの言葉が混在して同義語として使われているが、真の意味は異なる。

今回は「変化対応となりゆき」を取り上げよう。現在は構造転換期である。この言葉の捉え方の違いは大きく経営に影響を及ぼす。経営の現場で時折、中期経営計画の無意味さを問う意見に出会う。「この変化の激しい時代に中期計画を立案しても、その通りにいくはずがない。だから立てる意味がない。その場その場で対策を考えるべきだ」というのがその論理である。一見、道理のようであるがそれは違う。

中期計画とは企業が向かうべき方向である。他人の集まりである企業が一つの方向に向かうには、目指すべき旗印があった方が力を結集できる。また同じ目的地に向かうにも、中期計画という地図を持って道を歩くのと持たずに歩くのとでは、成果が自ずと変わってくる。地図があれば目的地に対しての進捗度が確認できるし、万が一、道を間違ったとしてもそれに気づくことができる。

仮に大きな変化があり道を変えることになっても、地図があったほうが目的地に向かう最短ルートを探しやすい。「変化対応力」とは、そのときの意思決定や早さなどの対応力のことをいう。現実には年に一度、中期計画を見直すローリングプラン方式をとっている企業が多い。

「この変化の激しい時代に中期計画を立案しても、その通りにいくはずがない。だから立てる意味がない。その場その場で対策を考えるべきだ」という考え方は「変化対応」ではなく「なりゆき」経営である。「なりゆき」経営は、勘と度胸の域を出ない。それには大きなリスクが伴う。企業の規模が大きくなればなるほど、「なりゆき」経営は危険なのである。

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

◆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©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

現場から得た“経営戦略の手法”を“生の声”でご提供！

経営CD

タナベ経営のトップコンサルタントが毎月リレー形式で“今知っておきたい”経営戦略や経営の原理原則をわかりやすい解説でお届けします。

企業様のさらなる成長・発展に向けた戦略構築のために、とるべき戦略の基本方向と、打つべき具体策をご提案。自社の問題発見とその対策ツールとして、自己啓発教材としてお使いいただけます。

年会費：12,000 円(消費税込)

配信日：毎月1枚 年間12枚配信 / 収録時間約30分（1テーマ約15分×2）

※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。