

Management Viewpoint

幹部育成の着眼点 『 大局観・戦略発想を鍛える 』

自社の幹部の力量について、大局観や戦略発想の乏しさを嘆く経営者は少なくない。そもそも幹部は所属部門のマネジメントが主たる業務であり、日常の中で自社が置かれている環境や戦略展開について考える機会は皆無に等しい。大局観・戦略発想を鍛えたいならば、それ相応の機会提供が必要である。

これより、筆者がご支援しているA社(年商40億、社員数350名、3月決算)の事例を紹介したい。

A社では毎年10月、来期方針の策定に向けたプロジェクト(名称:戦略策定プロジェクト)が発足する。それは、経営陣の指名を受けた各部の幹部・中堅社員10名程度で構成され、10月から12月にかけて3C分析(顧客・同業他社・自社の分析)、所属業界の動向分析、中長期ビジョンの確認、今期方針の実行状況チェック、SWOT分析などを行う。

プロジェクト会議は週1回のペースで開催され、普段は自部門の業務に没頭しているメンバーが、自社全体のことをさまざまな角度から分析する。その分析内容は経営陣に上申され、1月初旬に開催される社長の年頭所感発表会でオープンになる。その内容と社長の年頭所感を踏まえ、各部の部門長は自部門の来期方針を作成するのである。

プロジェクトのメンバーは、年によって数名が入れ替わるため、数年内で少なくとも一度は、全ての幹部が全社的な視点から自社を分析し、戦略策定をする機会を得る。

筆者はプロジェクトに参画し、メンバーのレベルの高さに舌を巻いた。そしてそのプロジェクトが、部門横断的な情報交換機能と、経営陣が志向しているビジョン・戦略・方針の理解促進機能を発揮していることに感銘を受けた。

このような取り組みを行うことで、大局観・戦略発想は磨かれていくのだと思う。各社で是非展開していただきたい素晴らしい取り組みである。

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、すべて憊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

2015年の経営戦略のヒントを大公開！！

経営戦略テキスト

2014年度の経済環境を踏まえ、**来期の経営戦略**を総勢**100名強**のコンサルタントの中から選抜された**18名**のコンサルタントが約**半年間**の執筆期間を経て製作したテキストに**すべて記載**しております！毎年**2000名**の経営者がこのテキストを参考に経営戦略を策定しています！

このような方は
必読です

■顧問先の来期の経営計画を作成したい

■経済の今後の動向を知りたい

■来期の経営環境を知りたい

■経営コンサルティングの事例を聞きたい



◆経営戦略テキスト: 定価 本体 10,000円+税(送料別) B5判 306ページ

お申込欄 FAX:06-7177-4026

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

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

「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。