

Management Viewpoint

『“やりきる”組織への変貌』

ほとんどの経営者は「マネジメントにおいて“PDCA”が大切」と認識しているであろう。だが多くの会社がP(計画)とD(実行)で終わっている。ではC(チェック)とA(改善)を推進し、階段を一步一步上るように、積み重ねるマネジメントをしていくにはどうすればいいか。その答えは会議の議事録にある。

タナベ経営が自社での活用はもちろん、コンサルティング先に提供する議事録は、いたってシンプルかつポイントをついている。項目は「問題点」「対策」「担当」「期限」「チェック」の5項目のみ。会議において挙がった問題点や取り組むテーマなどを「問題点」の項目に記載し、それに対する実行具体策、担当、期限を記載。チェックとは担当者の実施をチェックする者で、通常上司になる。

この議事録を次回の同会議において全てチェックし、完了したものは削除、やり方を変えるべき項目については修正、新たな事項は追加する。このようにして、常に議事録を加筆修正し、やるべきことは何か、マネジメントすべきことは何かを常に明確にしておく。

筆者がご支援している企業の営業部門では、課題が3つあった。それは休眠顧客の掘り起こし、取引顧客のインストアシェアアップ、新規顧客獲得である。今まではそれらを営業本部長の頭の中で管理し、週1回の営業会議において、強力なトップダウンのもと各メンバーへ指示を出して推進してきた。しかし優秀な営業本部長でも、モレがどうしても発生してしまう。またメンバーも、言われたことだけやれば良いという意識の中にいた。

そこでチームをつくり、営業会議後にチーム会議を実施。それらの会議で先に説明した議事録を導入した。

導入当初は、実行具体策にやるべきこと以外の内容や、目標売上上の記載されていたりしていた。それらを毎回指摘し、議事録自体をブラッシュアップしていった。すると、ブラッシュアップとともに結果が出てきたのである。

メンバーに聞くと「議事録のおかげでプレッシャーは大きくなったが、やるべきことが明確になった」と言う。確かに「誰がいつまでに何をやと文字で残されると、逃げ場がないためプレッシャーは大きくなる。しかしチーム会議では、リーダーからの微修正はあるものの、やるべきことと期限は自分で決めるので、モチベーションも高く維持できるのである。

このように議事録は、PDCAを推進する上で非常に効果の高いツールである。自社において、もし「やりきる」ということに課題があるならば、ぜひこの議事録を導入し、「やりきる組織」へ変貌させて欲しい。

◆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

◆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

現場から得た“経営戦略の手法”を“生の声”でご提供！

FCC REVIEW



100年先も一番に選ばれる会社を志す経営者へ送るエグゼクティブ総合戦略誌。優秀企業のビジネスモデルや、成長産業の特集など幅広く価値あるコンテンツをご提供いたします。

年会費：24,000 円(消費税別)

配信日：毎月1冊 年間12冊配送 / A4判 84ページ

※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
マネジメントパートナーズ本部

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。