

会社が動く構造が分かれば改善点はすぐわかる はやぶさ2・536号 2022年02月04日(金)

◆無料プレゼント

今回の原稿を1枚の図にした「会社が動く構造図」を先着10名の方に差し上げます！
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211105-2cst-36-11kej2qik>

経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

__c0__ 様

5回シリーズ

「安定経営に共通する、経営改善の視点とは」

*著者： (株)I&C・HosBiz センター 編集長：岩下 一智

- 第1回 ・会社が動く構造が分かれば改善点はすぐわかる
- 第2回 ・経営計画は必要？
- 第3回 ・ビジネスドック(1) 財務分析と経営管理
- 第4回 ・ビジネスドック(2) 組織診断と機能組織
- 第5回 ・ビジネスドック(3) 営業・マーケティング診断その他

=====

第1回 ・会社が動く構造が分かれば改善点はすぐわかる

■会社が動く構造を俯瞰してみると？

頭が痛い、お腹が痛い、日々生活していると調子が悪い日もありますよね

その時同じ頭が痛いのも原因は風邪かもしれないし、

熱中症や二日酔いかもしれません

でも脳卒中の前兆現象の頭痛のように見逃すと生命にかかわる頭痛もあるのです。

そういう最悪の事態にならないように、

痛みが出る構造を知っておくことが重要です。

会社も同じです。会社の動く構造を知っておくことで
最悪の事態を未然に防ぎ、安定経営をすることができます。

会社、特に中小企業が動く構造は大きく以下の3つに分けることができます。

[1].心：人の気持ちの部分

[2].頭：やり方（行動基準・規範、社風）の部分

[3].体：しくみの部分

それぞれ詳しく見ていきますね。

■人は気持ちで動く。

会社は人が動かしています。すなわち重要なのは人の気持ちです。
まずはそこから見ていきます

心：人の気持ちの部分は以下の4つからなっています

- 1) 社長のステージ
- 2) 管理者のステージ
- 3) 社員のステージ
- 4) お客様など関係者との関係性

まず 1) 社長のステージ、これも以下の3つに細分化できます

- (1) 社長の強い情熱そして社長のミッションとゴール
- (2) 社長の人生のビジョン
- (3) 会社のビジョン

事業のスタートは、何と言っても社長の強い情熱、意欲です。

これが無いと始まりません。

その情熱が、熱い想いとなりその想いを達成するゴールを明確にすることで

社長の人生のビジョンや会社のビジョンが生まれます。

会社のビジョンは事業を形にしていくことでもありますから、

先見性や構想力が必要になり

それは経営計画として形になり、他の人に認識してもらうことになります。

そこにどれだけ熱い想いが、理念やミッションという形で入っているかでお客様や自社を支えてくれる関係者の共感を得られ、巻き込むことができるかということになってきます。

次は、 2) 管理者のステージ ですが、これは以下の4つの項目に対する納得の問題でそれによって仕事へのコミットメントの度合いが変わってきます。

- (1) 社長の性格や生き方に対する肯定
- (2) 会社のビジョンに対する腹落ち
- (3) 会社、社長のやり方に対する腹落ち
- (4) 会社の安定性、成長性と自分の人生のビジョンの一致

それは 3) 社員のステージ についても同じことが言え「社長」が「上司（社長含む）」と変わるだけです。

- (1) 上司の性格や生き方に対する肯定
- (2) 会社のビジョンに対する腹落ち
- (3) 会社、上司のやり方に対する腹落ち
- (4) 会社の安定性、成長性と自分の人生のビジョンの一致

そして気持ちの部分の最後は 4) お客様など関係者との関係性 です。お客様から喜びの声をいただいたり、取引金融機関から褒められたりすると社長、社員問わず仕事に力が入ってしまいます。

お役立ちとお客様からの喜びの声は、善循環を生み議場の発展につながります。

■ 小魚の群れは、あたかも1匹の生物のように動く

ビッグマネーが動く欧州サッカーで、

一時期世界最強と言われていたのがスペインのバルセロナ
数学者デイビッド・サンプターはバルセロナのサッカーを
「幾何学的には、トライアングルを形成しながら
養分を移動させる粘菌に近い」
と表現しました。

ちゃんと体系的なやり方が決まっていて、それを訓練で浸透させると
チームが勝利に向かって1つの生物のように
統制のとれた動きをするようになるんですね。

その辺は詳しく次回の「経営計画は必要？」の回で説明します。

[2].頭：やり方（行動基準・規範、社風）の部分

- 1) 場面、場面に応じた行動のルールが
- 2) 原則、準原則と体系的に決まっているか
- 3) そのルールが浸透し守られているか

上記やり方は、全社的、部門別、部署別など組織の各階層で
それぞれ原則と準原則が体系的にあることが大切です。

■しくみは構造。すなわち戦略である

3つ目の [3].体：しくみの部分 ですが、
これは以下の2つの項目からなっていると考えています。

- 1) 運営体制、機能組織
- 2) 管理システム

この章のタイトルにも書いたようにしくみは構造です。
物事がうまく運ぶように（戦に勝てるように）計画的につくられた構造が
すなわち戦略であり、
それがあるから自ずから望んだ結果が自然と得られるわけです。

しくみ化は、生産性が悪い会社にとって劇的な効果を発揮しますが
現在好調な会社にとっても、

事業承継を見据えなければならない会社にとっては必須です。

なぜなら会社の成績は社長の能力に依存している場合が多いので後継者が源社長と同じだけのパフォーマンスを上げられないことが往々にしてあるからです。

また、どんな経済環境の変化が起こって好調だった売上が減ってしまうかわかりません。

そのためにも、基幹業務を中心にあらゆる業務のしくみ化による生産性のアップは大切です。

このように、しくみの話はかなりボリュームのある内容なのでこのシリーズの後半に3回に分けてお話していきます。

以下、項目を列挙するだけにとどめておきますね。

1) 運営体制、機能組織

2) 管理システム

- (1) 業績の計画、把握、改善のしくみ
- (2) 行動の計画、把握、改善のしくみ
- (3) 人に対する評価、処遇のしくみ
 - ◆役員、社員、パート、アルバイト
 - ◆外注、顧問、コンサルタント、パートナー
- (4) 設備、ツールに対する評価のしくみ

3) 成長のしくみ

- (1) 人の成長
- (2) やり方の改編
- (3) しくみの改編

なんか後半尻つぼみになってしまった感がありますが次回以降、それぞれの項目をしっかりと説明していきますので楽しみにしてくださいね。

それでは次回、お会いしましょう。

著者： (株)I&C・HosBiz センター

編集長：岩下 一智 MRC

◆無料プレゼント

今回の原稿を1枚の図にした「会社が動く構造図」を先着10名の方に差し上げます！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211105-2cst-36-11kej2qik>

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

~~~~~  
バックナンバーは下記のURLを確認してください。

■ #535号・・・22・01・28(金)・・・バックナンバー

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

◆次号 第537号 22・02・11(金)は、

新しいシリーズで、『安定経営に共通する、経営改善の視点とは』

第2回 経営計画は必要？

をお送りいたしますので、ご期待ください。

(予告なく変更する場合がありますので了承ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本 靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエイター(MRC)・・・CSA 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\* 「理念堂実戦のすすめ」 特価（888円税込）で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス：[kazu\\_zohan@hosbiz.net](mailto:kazu_zohan@hosbiz.net)

発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

\* 配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

[\\_\\_stop\\_\\_](#)