

経営は『システム』である。



高井法博会計事務所 所長

税理士 高井 法博

始まったばかりと思っていた今年も、あっというまに1/2が終わろうとしている。

皆様方の経営は、如何でしょうか？

昨年と比べ、何か具体的な変革をしておられるでしょうか？ 時代は次々と変わっており、その流れに合わせて、具体的に何をいつから、どのようなやり方でやるというように、システムを作っていくのが社長の仕事である。一生懸命やっても、システムが悪くては成果は上がらない。

私が、事ある度に力説しているのが、『経営計画』の重要性である。私自身、この4月で創業16周年を何とか迎えられたのもお客様の大変な御支援と共に、経営計画書を作ったからだと確信している。一生懸命やればやる程、色々な課題が生じる。それを具体的に整理し、四六時中考え未来の対応策を練り上げ、教えていただいた事柄を折り込み、自ららの姿勢と方針を経営計画に明文化し、それに基づく数字もシミュレーションを繰り返し確定して行く。この作業は苦しくもあるが、また非常に楽しい作業でもある。

たくさんの方の経営計画の指導をさせていただき、やる気だけだった社長がこれを作ることにより始めて、我社の実態を知ったというケースがよくある。これにより、社長は自ら何をすべきかを識り、同時に、どうすれば売上が、また利益が変わるかを具体的な数字を持って知ることができる。社長は、自信を持って事業を営み、社員に対しても我社の未来を示すことができる。こう考えると、経営者にとって、経営計画書作成以上に重要な仕事は他にないと言える。

我が社の羅針盤ともいえる経営計画に時間を費やすことこそ、時間の最も有効な使用方法であり、経営者の行うべきことである。そして、経営計画書作成時に決して忘れてはならないことがある。それは、『顧客第一主義』である。

多くの経営者にお逢いし感じることは、ビツクリする程『売る。』ことについて、具体的な戦略戦術が確立されていないということである。まず、主力商品の確立とその差別化、そしてその商品を買ってもらう得意先の数を

増やすこと。どの商品をどの地域に、どのチャンネルの得意先にどれだけのセールスと時間を投入し、どのような宣伝で等々の、販売体制の確立がない。販売なくして増収も、増益もあり得ないのに、根本的なことが解らないためそのままになっている。競争社会には、競争原理があり、その原理を学びシステム化して行くことが重要である。この原理の代表的なものに『ランチェスターの法則』がある。業績の9割は、社長の経営方針で決まる、

と言われる。条件の不利益な中小企業が勝つには、それなりの戦略戦術が必要になる。ランチェスター経営の竹田陽一先生が『成功する経営者の心得15ヶ条』として、次のように明言しておられる。

弱者が成功するには、

- 1、自分の仕事に願望を持ち、熱意を持って行動すべし。
- 2、会社の力は、内部3分に営業7分にし、営業活動中心の職場にすべし。
- 3、上位企業や業界の習慣を安易にマネず、独自路線の開発に智恵を出すべし。
- 4、強い会社との競争を避け、勝ちやすい相手、勝ちやすい場面から攻撃すべし。
- 5、広域戦による、営業力の分散を避け、地域を細分化して局地戦にし、No.1地域を1カ所、2カ所と、作りあげるべし。
- 6、お客様から見た用途で商品を細分化し、小さくともNo.1商品を育てるべし。

7、限りある力を分散せず、目標に重点主義で投入すべし。

8、長時間労働に徹し、必勝の12時間、圧勝の14時間を守るべし。

9、朝7時30分より仕事を始め、行動計画を立て、1日を効果的に働くべし。

10、趣味やうわべの名誉欲を捨て、本業に打ち込み、No.1作りを趣味とすべし。

11、競争相手の情報と、お客様の要望を知るため、市場により接近すべし。

12、仮定を立てたやるまえ評論をやめ、行動後の物的証拠で判断すべし。

13、早い決断、早い納期、早いサービスを行わない、スピードで先制すべし。

14、重装備を避け、複雑な組織や資金の固定化を防ぎ、軽装備を心掛けるべし。

15、利益は、お客様からしか生まれないことを認識し、1日30分のお客様時間を作り、得意先の発展と幸せを祈り、感謝を行動ではつきり示すべし。

以上、『経営計画の作成』と、『ランチェスター戦略の採用』は、経営の要諦であると思う。

是非、導入していただき、経営をシステム化していただけたらと思う。

貴社の益々の御発展、御繁栄を心よりお祈り申し上げると共に、当事務所を十分御活用下さることを切望致しております。