

計画なんて1割だけ！ 実行9割！コンサルティング

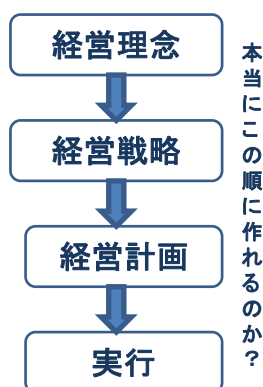
こんな企業様に

- 経営計画がない、あるいは、作れない
- 経営計画が社員に浸透しない
- 経営が場当たりの、対処療法的になってしまっている
- PDCAがうまく回らない
- ヒト、モノ、カネをどのように配分してよいのか分からない

計画、実行、戦略、理念の誤った考え方を正す

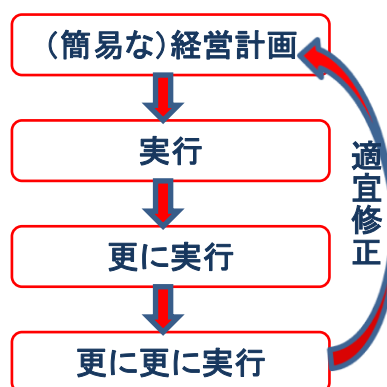
【よく見るアプローチ】

上位概念から下位概念へ

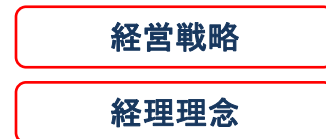


本当にこの順に作れるのか？

【当事務所のアプローチ】



時機を見て...



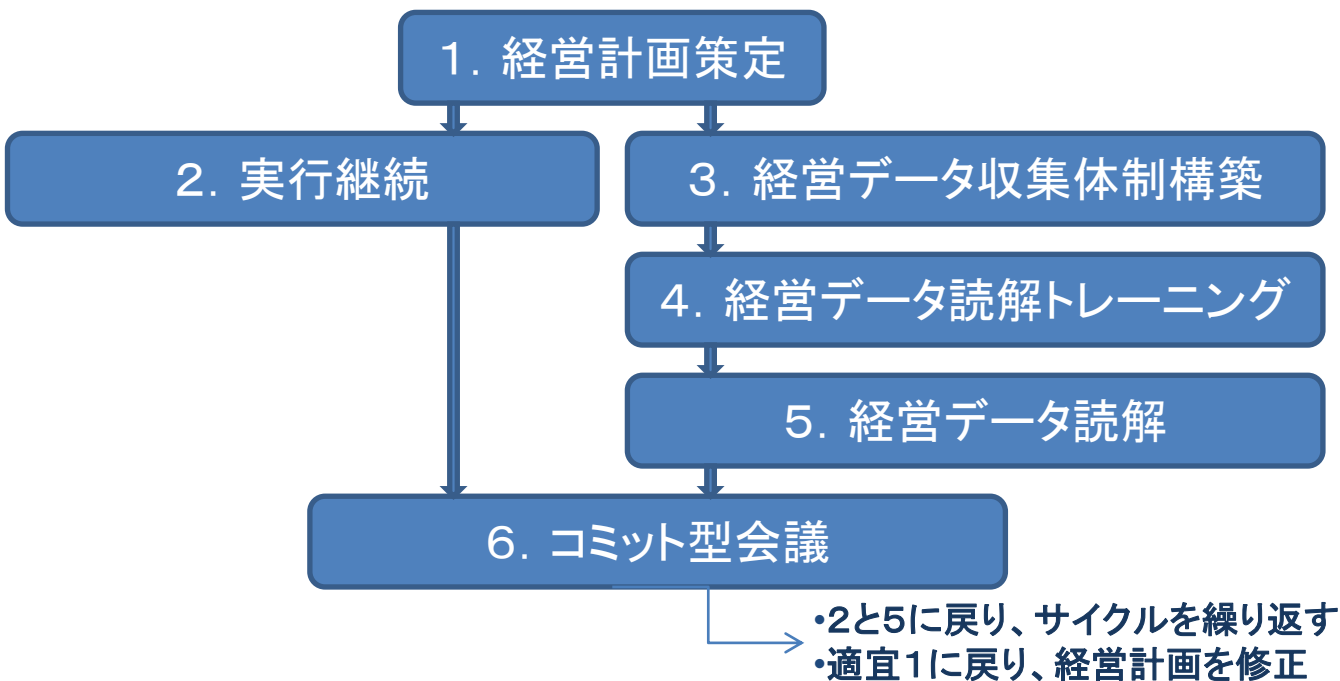
当事務所が【よく見るアプローチ】(左側)を否定する理由

- 「経営理念」⇒ 企業経営を行う上でブレさせてはならない「哲学」
- 「経営戦略」⇒ 経営資源を、どこに集中投下すれば最大の効果が上がるかの「戦術」
- 上記の定義に基づけば、「哲学」から「戦術」を立案することなど、そもそも不可能。
- 体力の弱い中小・中堅・ベンチャー企業は、「経営戦略」の優先順位を上げるべきではない。経営資源(ヒト、モノ、カネ)を一局集中投下するというリスクを伴うからだ。

【当事務所のアプローチ】(右側)

- 完璧な「経営計画」など策定不可能。「経営計画」は、最初の「実行」を起こすキッカケであれさえすればよい。
- 「実行」を継続していれば、当初の経営計画が、どれほど現実から乖離していたかが分かる。そのタイミングで適宜「経営計画」は修正すればよい。そして、また、「実行」を続ける(つまりPDCAを回す)。
- PDCAを回し続けていれば、「経営戦略」と「経営理念」を考察するタイミングが訪れる。

具体的なコンサルの進め方



PDCAサイクル構築 (1) 経営データ読解

- 経営データの背後に、どのような問題があるのかを読み解く。これが、PDCAサイクルを回す第一歩です。**貴社の社員様の経営データ読解力向上をサポートいたします(⇒上のチャートの4と5)。**
- 貴社内に、経営データを収集する仕組みがない場合、**経営データの収集体制を構築します(⇒上のチャートの3)。**

PDCAサイクル構築 (2) コミット型会議

経営データを読解できたら、打合せをしたくなります。経営データから読み取った問題点や、問題解決のための仮説を、部署内で共有したくなります。会議が必要です。ところで、日本人は結論を求めない「発散型の会議」は得意ですが、「**誰が、何を、いつまでに**」やるかを結論付ける「**コミット型会議**」は不得手です。PDCAサイクルを回す上で大切な「**コミット型会議**」の進行をサポートいたします(⇒上のチャートの6)。

PDCAサイクル構築 (3) 話す

コミット型会議で、「**誰が、何を、いつまでに**」やるかが明確になったら、再び「実行」です。その「実行」においては、関連部署に話す、お取引先と話すなど、**話すという行為が常に伴います(⇒上のチャートの2)。**資料の作成から話し方までサポートいたします。話が特に不得手と感じる社員様の場合、当事務所の「**炎と真心と胆力のプレゼンテーショントレーニング**」の活用をご検討ください。

補足：PDCAサイクルを何度も回していくうちに、経営資源(ヒト、モノ、カネ)を、どこに集中投下すれば最大限の効果が期待できるかが見えてきます。それが戦略の仮説です。また、経営遂行上、絶対外してはいけない哲学＝経営理念も見えてきます。紙面の関係上、経営戦略と経営理念については、またの機会に譲ります。あくまで、PDCAを何度も回していくことが優先です。