

メンター通信

第45号

発行元

メンターシステム(有)
TEL059-398-0123
FAX059-398-0153

経営計画は実行するために

9月初め中小企業家同友会桑名支部で、2回目の報告をさせて頂きました。

大変緊張しました。何故かといいますと、同友会の代表理事、ハツメックの服部社長が前から2列目の席でしっかりお聞きになっていたからです。

2007年10月号

本当に業績のよい会社の社長の前で話すのは緊張します。

それでも、何度も何度もつなずかれていたので、自分の経営のやり方を確認されていたのだと思います。

ランチエスターの弱者の戦略を研究していくと面白いことにごぶち当たります。

業績を伸ばしていく過程を振り返ってみると、必ず弱者の戦略に則ってやっているという事です。

私は経営の勘が良いわけでもないですし、頭が特別よいわけでもありません。

そんな中、私含めて家族6人を食べさせて、しかも家のローンを払い続けなければならぬという状況になってしまいました。

そこで、私は竹田陽一先生のランチエスター弱者の戦略を信じることにしました。

「アホになろう。俺より経験の豊富な、よく研究されている人の言う通りやってみよう。」

「騙されたと思ってやってみよう」
そう思ったのです。

私は竹田陽一氏に騙された一歩です。自ら進んで

まず時間戦略。えと。独立起業するには1年間にどれだけ仕事をするかを決めるその基準は、4200時間???

ということ、休みはなしかあ。

それから保険を多い目に掛けて、安心しろ！

まあ、兎に角やってみよう。

俺一人分かっているもいかなあ。よし重要なところは家内にも見せよう。

長時間労働とお客さんに対する考え方をまず理解してもらわねば



同友会桑名支部にて
緊張しました

そう思い家内に直ぐ時間戦略、顧客戦略のヒナオを見てもらいました。

それから保険の見直し、少し多い目に掛けることにしました。最悪倒れたときに、安心できるようにするためです。

次は、お礼のFAXの作成を手伝ってもらいました。

家内はパソコンの操作が余り得意でないので、私が教えるのですが、喧嘩になるのでしばらく自力でやってもらいました。

私がいれば、1時間も掛からないものもありましたが、家事をやりながら、慣れないことを数週間掛けてやっていました。

それでも出来上がりは、私にとって満足できるものではなかったのですが、そのまま利用することにしました。

兎にも角にも、私は竹田先生がいうことを、1.5人でどうすれば出来るかを考えて一つ一つこなしていきました。

このとき気をつけていたことは、

実行することを箇条書きにして一つずつ実行してい

くゆくりゆくり。

今にして思えば、これが私の経営計画の原点です。

経営計画を作成するとなると、売上金額とか、粗利益額とかの数値目標を避けることはできません。

ところがその数値目標のままにしておくと、達成できる習慣の付いている人や組織ならよいのですが、達成習慣の付いていない人や組織がそのままの状態で行うと「目標は、目標ですから」として、絵に描いた餅になります。

どうすれば実行できるかという意味では、逆効果です。

これをランチェスター弱者の戦略で攻略をしていくとどうなるか。

- ① 細分化
- ② 一点集中
- ③ 各個撃破

この手順で目標を設定していくと上手く行きます。

例えば私の場合、目標を業界平均の一人当たり自己資本額に置きました。

黒字の経営コンサルタンの一

人当たり自己資本額は400万

ですので、400万×1.5人＝

600万です。

私の会社は資本金が300万で

ですので、300万の繰越利益が必

要です。

昨年作った実行中心の計画です。
ひと目で見れる一覧になっています。

経常利益にしますと600万必要です。この600万を何年掛けて達成するかを考えました。

経常利益に固定費を載せて一年間の目標にしました。

私の仕事は季節変動がありませんので、12ヶ月で割ります。

以前の私ならこれを計画と考えていました。これも一つの細分化ですね。しかし達成するためには自分が実行できる行動まで、分解していく必要があります。

見込客の数がどれだけ必要かを考えなければなりません。

その見込み客を作るのに、どのような活動をしなければならないかを、一つ一つ挙げていったのです。

そして自分自身の行動が集中できるまで分解していきました。

このような手順で、経営の8大要因のうち商品、地域、客層、営業対策、顧客維持対策の5つの分野に年間の行動計画を立ていきました。

そして今年度は、各個撃破主義で、それを一つずつ実行していきしました。

私の会社は、10月末決算ですが今期まで実行できていないものもあります。

実行したが望んだ結果が出ていないものがあります。

しかし大切なのは、こうするぞーと決めたこととその実行した内容を照合できることが重要ではないでしょうか。

私は丁度1年前、桑名の税理士の石川先生の経営指針セミナーに出、きっかけを頂きました。

書式はどんなものでも結構ですので、実行する一覧が分かる実行計画を作ってみてください。

思わぬ効果が表れます。

その石川先生が「明日への経営計画」という本を出されました。

これまで10年経営指針セミナーというものを開催してきた集大成でもいう本です。

計画を立てる前に一読されるとよいと思います。

ちなみに今年も私は経営指針セミナーに参加します。

一年一年少しずつよい会社にしていきましよう。

今日一日の行動が、皆さんのビジョン達成に繋がる

実行計画書が出来ますことを祈っております。



石川先生の書籍です。
必要な方は、お問合せください。

人を惹きつける話し方

私が小学校2年生のときです。

私の席は教室のドアを入れて2列目の一番前でした。

先生が宿題を出しなさい！と言われましたが、机の中に入れておいたはずの宿題が見つからないのです。私は人前ではつきり物事が言えない子供で、しかも女性の先生であつたにもかかわらず担任のS先生が大の苦手でした。

私は机の中に手を入れながら、何も言えずにいますと

「どうしたの！ 忘れたの！」

思わずその言葉に、泣いてしまい机に臥せてしまいました。

それで結局私は、宿題を忘れたことになってしまったのです。

その事件でさらに、私は人前で話すことが苦手になってしまいました。

反面、人前で話せる人に憧れるようになりました。

それから、22年が経ち、私は1本のカセットテープと出会いました。

そのカセットのタイトルは、『新しい目標に向かって』声の主は、箱田忠昭というプロの講演家でした。

「うまいなあ〜」

「こんなに上手い話し方の人は初めてだ。」

その箱田先生は、デルカーネギーコースのインストラクターをされていた方で、私はこの話し方のコースにどうしても参加してみたくありません。

しかしそのコースは、土曜日の講座で12週間連続のコースなので、当時勤めていた会社では参加することが出来ませんでした。

私はその4年後、遂にデルカーネギーコースに入校することができました。

それは会社を替わって16ヶ月目のことでした。

入校して知ったのですが、受講生の中から卒業研究生として引き続き残って勉強できる制度があったのです。

私は自腹で13万円も払って入校したものですから、どうしても研究生として残りたいと思いました。



デルカーネギーとの出逢いを作って頂いた
箱田先生とそのカセットテープ。
講演内容は私のホームページで聞けます。

そこでどうしたら研究生として残れるのかを聞くと、なんと投票だったのです。

選ばれた人は、卒業までにインストラクターから話があるということでした。

ところが投票があった次の講座になっても私に話は来ませんでした。

「駄目かあ〜」そう思って、最終講に向かったのです。

そうしたら、インストラクターの恒川先生から唐突に話があったのです。

私の想像ですが、どうやら補欠だったようです。

私より優秀な方が受けなかったので、役が回ってきたようです。

私はそれから5年ほど卒業研究生を続け、遂にはインストラクターのトレーニングを受けるまでになっていました。

デルカーネギーコースでの話し方は、発声練習は一切なし、実践的です。

その中の一つマジックフォーミュラーという方法は、出来事を1分30秒、促す行動を15秒、得られる利益を15秒で話すとい

う人を動かす話し方では最も効果的な一つです。

出来事の話すときのポイントは、

- ① 人間味を盛り込む
- ② 個人化する
- ③ 詳細をはっきりさせる
- ④ 劇的效果を盛り込む
- ⑤ 視覚化する

の5つです。

私はこのトレーニングを繰り返すことで、人前で話すことが徐々に好きになっていきました。

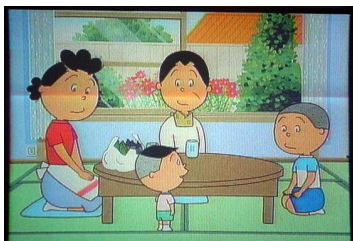
講演を行えるようになるには、この技術を使って15分間話ができるようになるばよいのです。

余談ですが、先日テレビでサザエさんをやっていましたが、ほぼ10分です。

NHKの朝のドラマが15分。

こんな短い時間で、一つのことを伝え、次の予告までするという本当に上手く作ってあります。

私はこの技術に基づいて、文章を書いたり講演を行ったりしています。



10分間で伝えるサザエさんの構成は話し方の参考になります。

