

清 経 通 信

せ い け い つ う し ん

発行： 株式会社クリアストリーム・コンサルティング



項目

- 巻頭コラム
経営にとっての「真摯さ」 - 1
- 支援の現場から
コスト高に負けない経営を - 2
- 経営サプリ - 3
- 編集後記 - 4



巻頭コラム

経営にとっての「真摯さ」

経営支援をしていると、時々、というより割とよく出会う光景があります。経営者の方のお困りごとをお聞きし、それに対して私からアドバイスをさせていただきます。すると、「それはもうやっています」というお返事。

そのお返事に対して、私がいつもまず考えることは、「本当に、私が思うくらいのレベル感でしっかり実施しておられるのだろうか」ということです。

この原稿を書いている時点で、日本シリーズが佳境です。昨夜タイガースが負けてしまって、3勝3負のイーブンとなりました。さすがに、それぞれのリーグを制した者同士だけあって、がっぷり四つの戦いです。ここに至るまでには両者ともにしっかり準備してきたことでしょう。

巻頭コラム 経営にとっての「真摯さ」

一方、春から始まったリーグ戦で惜しくも最下位に沈んでしまったチームもあります。そうしたチームも、同じようにバッティング練習をしたり、投球練習をしたりしてきました。やっていることは、同じはず。

では、“同じことをしているのに、なぜ大きな差が生まれてしまうのでしょうか。”

この点について考えることが、経営においても大きな意味を持つと思います。

私がよくお話しする成果の公式で考えてみましょう。

成果の公式は、「成果＝意欲 × 技能 × 意識」です。

まず、意欲です。

経営成績を良くしたいという思いは皆さん同じです。しかし、より大切なことは「なにを、どのレベルまで良くしたいか」という、より明確な意欲を持つことです。この点が明らかになれば、「より強い意欲、より高みを目指す意欲」を持つことができるようになります。ふたたび野球で例えてみれば、草野球の大会で優勝を目指そうとするのと、プロ野球の世界で優勝を目指すのとの違いといえるでしょうか。

経営において、「より強い意欲、より高みを目指す意欲」を持つためには、実際に素晴らしい経営をしている企業について知ることが大切です。そうすることで、高いレベルで成功している企業が何を考え、何を実施し、そして現実にはどのような果実を得ているのかが見えるようになります。そのことを理解したうえで、より素晴らしいレベルの経営を実現できている企業と自社との差がどこにあるかを研究してみましょう。そうすると、良い経営を実践している企業にあって、自社に不足しているものに気づくことができるようになります。

それは例えば、社員との接し方であったり、社内の仕組みの違いであったりするかもしれません。

いずれにせよ、売上高や利益はあくまで社内での取り組みの結果です。その取り組みの違いを、理解することが大切だと思います。

次に、意識です。

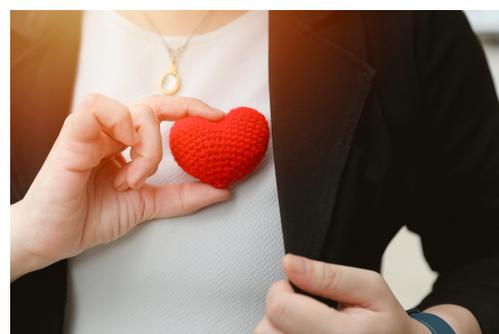
今までは ○○○レベルまでしか考えていなかったけれど、今は◎◎◎レベルの経営を目指したい、今よりもっといい会社にしたいという欲が生まれると、謙虚な姿勢が生まれます。お手本にしたい会社ができると、そういう経営ができている会社の社員と同じ喜びを当社では提供できていないんじゃないか、自分にはまだ不足している点があるんじゃないか、そうしたことを気づくようになるからです。

もちろん、すべての方がこのように思考するとは限りません。しかし、私たち日本人はそうした謙虚な姿勢をもつことができる国民ではないでしょうか。

その謙虚さから、本当に学ぶべきこと、成すべきことの道筋が見えてきます。それが、経営者としてまたは社員としての、より望ましい意識につながっていくことでしょう。

ピーター・ドラッカーは、経営にとっての「真摯さ」の重要性を何度も述べています。この真摯さとは、仕事を完全に仕上げることに對する真摯さと、人格としての真摯さの二つがあります。

私がここで述べている望ましい意識は、ドラッカーが述べた真摯さと相通じるものだと考えています。



支援の現場から ”コスト高に負けない経営を”

日々、様々な業種の企業様やお店のご支援をさせていただいています。その中で、最近特によく聞く声があります。それは、2つのコストが経営を圧迫していることです。

原価が多くかかる業態の企業様においては、物価上昇に伴う仕入れコストの上昇がかなりダメージを与えています。一方、原価の比率が少ない業態においては、大概、人の手によってサービス提供をしておられます。だから、人材の確保とそれに伴う人件費の負担が大きな問題となっています。つまり、原価の比率が高いか低いかによってコストの種類は違う、けれどもいずれにおいてもコストの上昇が経営上の大きな問題になっていることをひしひしと感じます。



この状況において、考えるべきことなんでしょう。

まずは、正しい原価率の把握といった、厳密なコスト管理が必要です。ご支援の現場において、経営者の方にコスト管理の状況をヒアリングさせていただくのですが、適正にできておられる方のほうが、少数派だというのが実感です。

次に、損益分岐点売上高（もしくは数量）を把握することも大切です。

損益分岐点売上高は、次の計算式でチェックすることができます。もしまだ確認されておられなければ、一度自社に当てはめてみられてはいかがでしょうか。

$$\text{損益分岐点売上高} = \text{固定費} \div (1 - \text{変動費比率})$$

※変動費比率は、売上高における変動費の割合。

上記のような手を打ったうえで、値上げについても検討してみてください。値上げをされるとお客様が減ってしまうのでは...という心配があっても当然です。けれど、値上げをした結果、利益率が回復するというケースも多くあります。

しかし、ただ値上げだけをするのではなく、自社や自店の価値をしっかりと上げることについて考える、競合の状況を検討するといった、マーケティングや戦略の視点をこの機会にしっかりと考えていただくことが、何よりも大切だと思います。



経営サブリ

「真摯さを絶対視して、初めてまともな組織といえる。

それはまず、人事に関わる決定において象徴的に表れる。真摯さは、とってつけるわけにはいかない。すでに身に付けていなければならない。ごまかしがきかない。ともに働く者、特に部下に対しては、真摯であるかどうかは二、三週間でわかる」

「真摯さに欠ける者は、組織の文化を破壊し業績を低下させる」

「真摯さよりも頭の良さを重視する者をマネジャーに任命してはならない」

「マネジャーにできなければならないことは、そのほとんどが教わらなくとも学ぶことができる。しかし学ぶことのできない資質、後天的に獲得できない資質、初めから身につけていなければならない資質が、一つだけある。才能ではない。

真摯さ (integrity) である。」

巻頭コラムでご紹介したP.ドラッカー氏による「真摯さ」についての言葉をいくつかご紹介しました。出典は、「マネジメント」「現代の経営」です。

六甲道だより

六甲道周辺には、おいしいお店がたくさんあります。今日、ご紹介するのはインド料理店の「ナジール」さん。私は企業に勤めていた頃の仕事の関係で、20代の頃からあちこちのインド料理店によく伺ってきました。その経験を踏まえても、かなり美味しいインド料理が食べられるお店だと思っています。最近、雨後の筍のようにあちこちにインド料理屋さんがありますが、こうしたお店とは明らかに一線を画すクオリティです。お勧めは、よくあるセット物よりも、ハイデラバード流で供されるビリヤニ（写真下左）か、バラエティ豊かな単品カレー！ かなり本格的なスパイスを楽しめます。

場所は、前号でご紹介した公園のすぐ近く。私はオープンした時から通っているのですが、当初はお客様が少なくて気をもんでいたものです。けれど、最近はランチに訪れるお客様が明らかに増えてきました。口コミ効果でしょう。近頃では、そのうち入りにくくなったらどうしようとも思います。



編集後記

- 11月に入ってもまだまだ暖かい日が続いています。この編集後記を執筆している日は、外出していても一日中、Tシャツで過ごすことができました。ただ、木々の紅葉は着実に進んでいます。
- 巻頭に使った写真は、有馬の瑞宝時公園です。昨年11月中旬のものですが、見事に美しい紅葉でした。
- 先日、鮎釣りの合間に熊野本宮大社にお参りしました。たくさんの八咫鳥が迎えてくれました。翌朝は、露天風呂。ちょうど、山間から朝日が昇るところで、清々しい一日のスタートになりました。

経営理念

働く人一人ひとりの思いを大切にしながら、経営者・従業員ともに誇りを持っていきいきと働くことのできる職場作りを実現することで、社会貢献いたします。

弊社がご提供する主なサービス

◆人づくり・組織づくりに関する支援内容◆

事業計画作成、組織の仕組み・風土づくり、リーダー人材（自律型人材）育成 ほか

◆営業強化に関する支援内容◆

ホームページ作成、販売促進策の強化、新商品開発、ブランディング開発（ブランド力向上）



(株)クリアストリーム・コンサルティング

〒657-0041 神戸市灘区琵琶町1-1-24 六甲ビル3F

tel: 090-2356-0960 mail: ito@clrstm.co.jp url: <https://clrstm.co.jp/>