



(今回のテーマ)は

強い会社の経営の仕組みとは

お客様とお会いする時の参考情報としてご利用ください

昨秋以来の景気の急激な落ち込みの中で、企業を取り巻く環境は厳しさを増しておりますが、金融機関の皆様も取引先への対応に多忙な日々を送られていることと思います。未曾有の世界的不況と言われてはいますが、振り返ってみれば、こうした状況は大なり小なり経験している経営者も多く、過去の経験を踏まえて、経営の仕組みを強くしている企業もあります。

では、「強い会社」の経営の仕組みとはどんなものでしょうか。

(1)まずは自社の中長期的な姿、即ちビジョンを明確にすること、及び儲かる仕組み作りが必要です。自社の現状に対する正しい認識と将来予測をもとに事業分野と経営目標(達成水準)、現状とのギャップを埋める変革すべき課題を特定すること、それらの中長期経営計画及び単年度経営計画の中で

Plan-Do-SeeのPDSサイクルに沿って実行していくことです。儲かる仕組みとは、自社の商品を顧客はなぜ選んでくれるのか、競合企業との差別化はできているのかを検討し(商品機能の差別化、サービスの差別化、価格の差別化等)、どの事業分野で、どの差別化を武器に、どうするか描くことです。

(2)さらに、こうしたビジョン・経営目標等を、社員一人一人が理解し、その達成に向けて能力を発揮できる仕組み作り、即ち、人材の活性化ができないと、強い会社に生まれ変わることはできません。今は全社員に情報を提供し、経営に参画させなければ成功はおぼつかない時代です。

(3)また、社内に危機意識のない会社に変革はできません。経営トップから社員にいたるまで貫かれた危機意識によって変革はできます。いかに危機意識を持たせるか、経営幹部には正しい現状認識を持たせることが大切です。

(4)他方、「強い会社」になるには計数基準を高く設定する必要があります。「小さな資本で大きな利益を生み出す」ためには、従来の収益性(売上高利益率)だけでなく、資本効率を勘案した総資本利益率(ROA)という指標が重要です。これは営業活動に必要なない、利益に貢献しない資産はカットする、ということです。つまり、バランスシートからも儲けを生み出そう、いわば、キャッシュフローの重視です。「強い会社」になるには総資本営業利益率が10%程度の高い基準の設定が必要と言われてはいます。

「強い会社」は、こうした組織作りを行い、計数基準をクリアしている先と言えます。数は多くない、とは言え、多くの企業にとって目指すべき姿といえます。

当分の間、厳しい情勢が続きそうですが、企業経営者にとって今から「強い会社」作りを始めることが大切であり、金融機関の皆様にとってはこうした基準で企業を見ることも必要です。

(参考情報)「JRS経営情報」の中から、次に掲げるコンテンツを参考にしてください。

強い会社の経営の仕組み	(1101-2010)
危機意識をつくりだす	(1102-2011)
儲かる仕組みを設計する	(1101-2013)
小さな資本で大きな利益を生み出す	(0102-0525)

()内は情報番号です

皆様が、お客様から相談をうけた時、「JRS経営情報」をちょっとした参考情報として提供されればお客様から喜ばれることは必定です。

なお、お客様にコンテンツをご提供する場合には、最初のページに「サンプル」と表示してください。また、お探しの情報が不明な場合はご照会ください(0120-89-0240)。