



《今回のテーマ》は

できる社長の見分け方

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

会社を発展させるもダメにするのも社長次第です。金融機関の皆様も取引先の経営者・管理者と面談する機会が多く、社長の手腕を判断しなければならない立場にあると言えます。

では、「できる社長」の要件とは何でしょうか。

- (1) まずは強力なリーダーシップをもっていること。ワンマンとは別です。会社の進むべき方針を決定し、社員を動員し管理しつつ実行していくこと、これには決断力、実行力、統率力、洞察力等の資質が必要です。明確な経営方針なり中長期的な経営計画を有しているか否か。
- (2) 優秀な信頼できるスタッフの存在。例えば役員、部長や課長、工場長。社長がいくら頑張っても限界があります。業績の伸びている会社は、社長の回りを優秀なスタッフが固めており、適宜権限委譲して経営に従事しています。スタッフが十分育っていない場合には、上手に外部人材や専門家を使っているものです。
- (3) 社員の教育も重要です。社長は常に会社の方針なりを発言していかないと、会社の方向性が社員に浸透していかない。社員の行動を見れば社長の日頃の仕振りが想像できるものです。例えば、来客があった場合の社員の挨拶の仕方、工場内の5S実施状況等から、社長の経営方針の浸透振りが窺い知れるものです。「できる社長」は現場に良く出て、従業員の話をよく聞いており、従業員も生き生きとしています。
- (4) 次は後継者。社長の最大にして最後の仕事が後継者の指名と言われますが、後継者が育成されているか。事業承継においては、相続対策に目が行き勝ちですが、大切なのは時代時代を生き抜いていく経営者を育成していくことです。
- (5) 最後は決算書を読むことができるかどうか。社長が次ぎの一手を考えると、絶対に不可欠な要素は「会社の正確な現状をつかむ」ことです。会社の決算書は会社に関するデータの宝庫です。企業の収益性、生産性、安全性、健全性、成長性等を掴む情報が詰まっています。決算書を読むことのもう一つの効用は、会社が意思決定したり戦略を実行する際に、社長と経営幹部との間の意識を共通化できることです。社長を説得する際にも会計数値で示せば自信をもって行うことができます。会社の現状を正確に掴める部門別や商品別収支等の把握できる体制であるか。

金融機関の皆様が、以上の各点を頭にいれつつ、経営者の話を聞いたり、従業員の仕振りを見たりして「できる社長」かどうか判断することが必要です。

(参考情報)

- | | |
|-------------------------|-------------|
| ○あなたは強力なリーダーシップをもっていますか | (0103-0133) |
| ○「頭を使え！」と社長が発信し続ける | (0103-0134) |
| ○まさか、裸の王様では? | (0103-0135) |
| ○頑固な社長には会計数値で説得する | (0103-0136) |
| ○親を超えなければ発展はない | (0103-0140) |
| ○変革への情熱がなければ | (0103-0143) |

()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)。