

企画書

人材に頼らなくても、今の社員で2倍の利益を上げる講座

対象者 経営者及び管理者

特に中小企業の社長は、喉から手が出るほど欲しいものは「人材」である。
そもそも人材とは何か？

大企業の人材とは、自分の業務に秀でていれば一応認められる。つまりパーツの人材をさし、マネジメントは組織が支える。

中小企業の社長が求めている人材は、現場の人材でありマネジメントができること。
単なるパーツの人材ではなく、社長の代行ができる人材をさす。

したがって、中小企業が求める人材は大企業が求める人材よりもレベルが高い。

このような人材は、滅多にいないし、集めようとしても集まらない、生まれついた資質であり育てても育たない。

人材という幻想を追いかけてもいないものはいない。
ないものねだりをしないで発想の転換をする。

「人材がない、人材が集まらない、人材が育たない、だから利益が出ない」を
禁句にする

この常套句を禁句にして、人材に頼らないで、今の社員で2倍の利益を出すことに集中する。

そのために社長の覚悟が求められる

会社は社長の力量以上には伸びない

「あなたは毎日社長の仕事を何分していますか？」

まず、社長本来の仕事に邁進する。

「鶴の一声型」の組織にする。

精神論から脱皮して、本気で結果を追求する。

PDCDAの徹底は、人材に頼らない経営の基本

官庁でも使い始めたPDC A。

PDC Aを効率よく回すことがマネジメント。

人材に頼らない経営は、仕組みを作ってPDC Aを回すことである。

成果を上げる「人の使い方」は、PDC AのC「やったか、やったか、いつまでにやる」の確認につきる。

全員がやらざるをえない仕組みを作る

ケーススタディ 訪問営業

悩み 営業マンが思うように訪問をしてくれない

大半の会社は日報を書かせるが、日報ほど活用しないものはない。

本来の情報の収集機能は失われ、単なる監視のための役割しか果たしてない。

日報を使いこなすためには、社員の正しい認識と管理者のマネジメント能力が要求されるので、人材がいなければ形骸化してしまう。

従来の日報は、管理者 ← 営業日報 ← 営業マン
アライバイの記録に過ぎない

役に立たない日報を使える武器にする。

スマホを活用して電子日報に変え、パソコンにつなげて情報のネットワークをつくり、各自の訪問の行動を見える化にする。

情報の共有化をはかることによって、管理者と営業マンが協働の営業に変わる。人材に頼らない新しい日報が、PDC Aをまわす

新しい仕組みは、管理者 ⇄ 電子日報 ⇄ 営業マン



パソコンに連動させて情報のネットワークを作る

従来の命令による営業から営業マン自身が主体性のある営業にかわることによって、訪問の実は飛躍的に改善する。一方、管理者は特別な人材を必要としない。

近い将来、AI・IoTが人材不足の代わりをする時代は来る

仕組みの成果を上げるための二つの仕掛け

1. 20分ミーティング 特になしを禁止する
2. 連絡、相談、報告の徹底

仕上げは、利益をこぼさない経営

利益はもれる、こぼれるものである。

こぼれる利益を徹底的にふさげば、必ず利益は2倍になる。

1. 会社の中での「うそ」「だまし」が利益をもらしている
2. 売り上げは回収して、初めて売上高になる
3. 価格競争の営業を止めれば売り上げは上がる
4. 「日の当たらない事業」を棚卸すれば意外な利益が生まれる
5. 無駄な会議が利益をもらしている
6. 利益をはきだしてしまう困った管理者
7. 99%意識改革は失敗するが、今の社員で実現できる

人材に頼らない経営が生み出すもの

社員が「なぜだ？」と問題意識を持つようになる。

「どうしたらできるか」と考えるようになる。——頼りにならない管理者からの命令ではなく、主体性を持った営業へ進化する

経営者は「自利利他」の精神が、より利益を生み出す

ご挨拶

過日は大変お世話になり、厚く御礼を申し上げます。

この度、ダイヤモンド社から「儲かる会社は人が1割 仕組みが9割」——今いる社員で利益を2倍にする驚きの方法——を出版しました。

出版した動機は、中小企業の社長は、「うちには人材はいない、人材は集まらない、人材は育てても育たない、だから儲からない」という常套句で利益が出ない免罪符にしています。

しかし、経営コンサルタントの私は「私が教えたとおりにやれば絶対に成功するはずですが、何しろお宅の会社には人材がないので、成果があがらないのです」とは口が腐っても言えません。クライアントの期待に応えるために、社内の人材を追い求め、渴望しましたが、人材の壁は高く、悪戦苦闘の連続でした。

ある時ふと、「人材ってなんだ？」と改めて考えてみました。

答えは「中小企業が求めている人材はレベルが高すぎて、滅多にいるものではない」ということに気がついたのです。人材という幻想を追い求めていたわけです。

ないものねだりをしてしても一歩も進みませんから「人材に頼らなくても利益を出す方法」を考えることにしました。

発想の転換をしたら、今までの経験から、いろいろなノウハウが生まれました。実践しましたところ大きな成果がでましたので、その集大成を本にまとめました。

あわせて、中小企業の経営者、社長の右腕的存在の管理者の皆さんを対象にして、セミナー用の企画を作成しましたので、ご検討いただければ幸いです。

何卒よろしくお願ひ申し上げます。

平成29年4月

有限会社 祥

代表取締役 児島 保彦

090-7104-6677

FAX 026-273-4056