

～会計を通じて人に幸せを～

# Hirai's レビュー

2009年10月号 (No. 10)

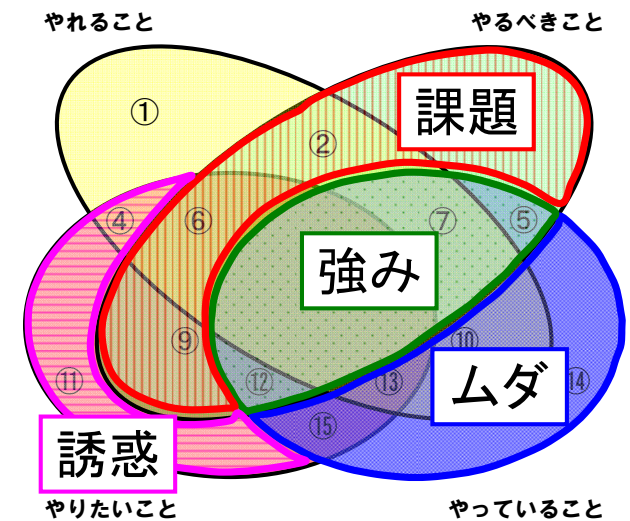
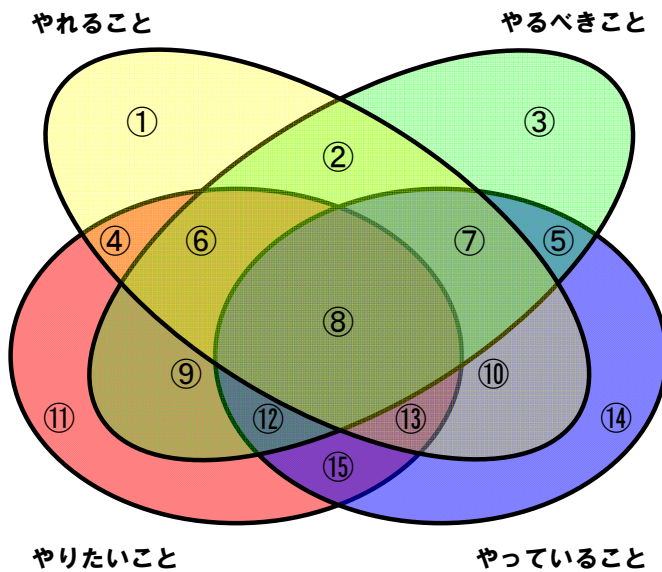
平井会計事務所 税理士 平井満広  
 〒108-0023 東京都港区芝浦4-22-1  
 芝浦アイランドエアタワー1704号  
 電話:03-3452-7082 Fax :03-6303-3350  
 Mail:m\_hirai@hirai-ao.com  
 URL:http://www.hirai-ao.com/

## 4つの視点で論点整理！成果を出す会議の進め方

「いつも会議で議論がまとまらない…。そんなときは次の4つの視点で論点を整理して、会議を進めてみましょう！

- (1) やれること(能力)は何か
- (2) やるべきこと(目標)は何か
- (3) やりたいこと(意欲)は何か
- (4) やっていること(実行)は何か

べきでやっていること(⑤⑦⑧⑫部分)までやめないように注意しましょう。とくに⑤⑦部分(=「やりたくないこと」)は必要性を十分に説明して、理解を得るようにしましょう。



### ◆課題の絞り込み

会議で成果を出す会社は、課題を明確にして取組み内容を決定します。それには「やるべきなのにやっていないこと(③②⑥⑨部分)」を把握する必要があります。なかでも②部分(=「やれるのにやりたくないこと」)は意見が出にくいので、盲点になりがちです。盲点が弱点にならないように積極的に発言してもらえぬ雰囲気づくりを心がけましょう。ちなみに、取組みが活発なのに結果が出ないときは「やるべきでないのにやりたいこと(④⑪部分)」に取り組んでいるかもしれません。高い意欲に誘惑されずに「やるべきこと」を常に意識して、冷静な意思決定を行いましょう。

### ◆ムダの発見

改善が得意な会社は、ムダの発見が上手だといわれます。そのためには「やるべきでないのにやっていること(⑩⑭⑬⑮部分)」の把握が欠かせません。とくに意欲低下につながる⑩⑭部分(=「やりたくないこと」)は早期の是正が必要です。全面的な廃止も視野に入れて、最優先で改善しましょう。なお、ムダとりに熱中しすぎて会社の強みでもある「やる

### ◆見えざる敵

成果の出る会議を行うためには、さらに注意すべきことがあります。それはどこにも属さない、いわゆる雑談です。⑯番目の見えざる敵といえるかもしれません。自由な議論にはリラックスすることも必要ですが、脱線が長引いたり会議に関係ない私語が多いと、集中力も切れてよい意見も出にくくなります。雑談が目立つようになったら、話題を戻す、休憩を提案する、といった工夫をしましょう。

### ◆まず、やるべきこと

目的に沿った目標が明確でない(または目的自体が明確でない)会議はあまり成果が出ません。例えば「利益を増やす(=目的)ために新しく何をするか」という会議を行っても、経営計画(=採算数値目標)がないと「やりたいこと」「やりたくないこと」だけで結論を出してしまい、かえって利益が減る、といった誤った意思決定をする可能性があります。利益アップを議題にするなら、まずは経営計画を作成して目標数値を明確にしましょう。なお、細かい項目の積上げ(=管理会計)で経営計画を作成すると、目標数値が具体的に「課題の絞り込み」や「ムダの発見」も格段にレベルアップします。みなさんもぜひ一度、お試してください！

※このお便りは名刺の交換をさせて頂いた方にお送りさせて頂いております。不要の場合はご連絡ください。

☆ ブログもご覧いただけたら幸いです。(平日毎日更新)⇒[http://blog.goo.ne.jp/hirai\\_tax/](http://blog.goo.ne.jp/hirai_tax/)