

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2010年11月号 (No. 23)

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/

このままじゃ子供の草野球？会議で強い組織をつくろう！

「こんにちは、シバウラ会計です！」
「いいとこに来た。ちょっと聞いておくれ！」
「社長、今日は朝からご立腹ですね…」

◆危機感がない

「このところ売上の減少が止まらなくてね」
「確かに6ヶ月連続で前年割れしてます」
「社内の雰囲気を引き締めようと思って、今朝の朝礼で『どうするつもりだ！』って営業部長を問い詰めたんだよ」
「朝から白熱してますね」
「そしたら営業部長は『他社もみんな売上が下がってるから仕方ない』、『ウチはヨソより頑張ってるほうだ』なんて口ごたえしてきたんだ！」
「部長のおっしゃることは正しいんですか」
「確かに他社に比べたら売上の下落幅は少ないかもしれない。でも、値下げ販売で売上を確保しているから利益率はかなり下がっているし、ウチはヨソより規模も大きいから固定費も余計にかかっている。今の売上じゃ、赤字になる可能性だってあるし、借入の返済も厳しくなってしまうよ」
「確かに前年に比べると利益は80%近く減少してます」
「勤続年数が一番長い営業部長があれじゃ、他の社員もあてにならない！ウチの社員は何でみんな危機感がないんだ！！」
「お言葉ですが社長、それは会社にも原因があると思います」

◆経営数字を知らない

「社長の会社では経営数字を社員に公開してませんね」
「営業部長に毎月の売上を教えているくらいだな」
「それは例えるなら、得点だけを教えて失点をまったく教えずに野球をやらせてるのと同じです」
「どういうことだい」
「選手にしてみれば、勝ってるのか負けてるのか、点差は何点なのかかわからない状態ということですよ」
「それじゃ、子供の草野球じゃないか」
「おっしゃるとおりです。そんな状態ではベンチで監督がいくらゲキを飛ばしても、選手には伝わりません」
「…ふむ」
「マイペースで勝手気ままなプレーをされても、文句はいえないと思います」

「さらに御社では目標も設定していませんよね」
「どうせ達成できないからな」
「ですから各人が自分に都合の良い基準を勝手に作ってしまっただけで社長の認識とズレが生じてしまうのです」
「なるほど。社員に危機感を持たせる仕組みがないから会社に原因がある、と言ったのか」

◆会議をひらく

「さすが社長、ご理解いただいて感謝します」
「でも、具体的に何をすればいいんだい」
「それなら『業績改善を検討する会議』を開催するのがおすすめです」
「それはどういったものかな」
「経営幹部を集めて現状を説明し、業績を改善するための対策を検討する会議です」
「どんなメンバーが出ればいいのか」
「出席者は社長、営業部長、経理部長、あとはご子息の主任も出席されるとよろしいかと思います」
「具体的には何を話せばよいのかな」
「まず毎月試算表の説明をすることから始めるとよいでしょう。その後は、前月の報告や反省、当月の見込みや対策、来月以降の見通しなどを順次、話していくとスムーズな流れになります。あとは、必ず会議の前に目標を決めておいてください。目標がないと出席者の意見がまとまりにくくなります。御社の場合は、黒字確保や借入返済から逆算して売上目標を設定するとよいと思われます」
「他に注意することはないかな」
「司会は社長でなく別の方に頼むとよいでしょう。御社の場合はご子息がよろしいかと思います。他人の発言は最後まで聞きましょう。発言を遮られた人は、二度と自発的に発言しなくなります。雑談は5分くらいで切り上げましょう。あと、出席者には必ず電卓を持参するように伝えてください。小さいことでもいいので必ず当月の対策の一つは決めます。その際、誰がいつまでに何をするのかを明確にしてください。後は…」
「いや、もういいわかったよ。何だか大変そうだから、シバウラ会計さんにすべて任せていいかな」
「はい、よろこんで！」

※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。ご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/