

経営一転語 9

目標と実績の差は、自分の認識の甘さを教えてくれる

社長は、経営目標を掲げ、その目標を達成しようとして全社一丸となって行動します。そして、行動した結果、実績が出ます。実は、その「目標と実績の差」は、目標を立てた自分の「予測や思い込み、先見性」と「現実」のギャップを教えてくれるものなのです。

厳しい言い方ですが、つまり、あなたの考えが、いかに甘いかを数字として指し示してくれるのです。社員は、社長に対して「考え方が甘い」とか言ってくれません。クビになる可能性があるからです。

社長に教えてくれる唯一のものは、「お客様の言葉や行動」、「数字として表れる売り上げ実績」なのです。「こちらの思い」と「お客様の思い」の差が「目標と実績の差」として現れていると考えた方がよいでしょう。それを知るためにも目標は大事です。

人間とは不思議なもので、目標を立てると、それを達成しようとして社長も社員も俄然やる気になります。また、気をつけなければいけないのは、目標と実績が大きく食い違う場合に、目標を下方修正する方がいますが、それは間違いです。

目標と実績の差は、我が社の見込み違いを示しているのですから、その原因を探り、その対策を早急に考えなくてははいけません。差が大きいほど、危険が大きいと言えます。それだけ必要な利益が確保されないことを意味します。

目標はどうせそのとおりにいかないから、役に立たないという方もいます。しかし、そのとおりにいかないから役に立つのです。自分の足らざる認識力を教えてくれるからです。差を把握することは大事なことです。

ぜひ、目標と実績を毎月対比できる利益計画書（経営計画書）を作成しましょう。

<演習課題>

1. 新しい期が始まる前に、年間の目標を立てていますでしょうか？立てていなければ、ぜひ目標を立てましょう。