

経営一転語 66 問題解決型社長からの脱皮

日常の次々と起こってくる問題を解決していたら、仕事をしている気分になりますが、果たして、社長は、そういう仕事をしていてよいのかということです。

社長は、やはり一段上のレベルの仕事をしていかななくてはなりません。

では、どのようにしたら、社長が日常の問題から解放されて、本当の意味での事業経営のための時間を生み出せるのでしょうか。

そのためには次のことが必要です。

1. 経営計画書を作成すること。

以前から何度も言っていますが、経営計画書は時間を生み出します。

2. 個々の活動や問題解決に頭を突っ込まないこと。

小さな問題は、社員に任すことです。

そして、大事な仕事は、常に市場を眺め、我が社全体を市場の要求に応える方向にもっていくことが必要です。

そのためには、大きく分けて、次の2つのことが必要です。

1. プロジェクト計画書を作成すること。

新商品開発プロジェクト、マーケティング計画書などなど、大きなプロジェクトについて考え、書面にまとめることです。

2. 基準を作ること。

(1) 価格基準

値引きの基準、仕入れ価格の基準、価格に関する取り決めを作ることです。

(2) 在庫基準

商品ごとに在庫をどれくらいもつか、一律ではなく、商品ごとに差を付けることが大事です。

その時大事なものは、売れ筋は通常商品の2倍ぐらい持ち、売り損ないを減らすことです。

(3) 品質基準

品質はどこまでを求めるか、全品検査なのか、抜き取り検査なのか、などなどです。

このような基準を設け、社長は、基準で律しきれない例外管理だけをやっていればよいのです。

社長は表面的にはきわめて暇で、余裕に見えるようであればいけません。

これは、まさに社長が日常の問題に振り回されず、我が社の将来と取り組んでいる姿なのです。