

『スピード』と『徹底』 V字回復経営の教科書 その2

「いい会社と悪い会社でやっていることは、表面上ほとんど一緒です。やるべきことも一緒です。何が違うかといえば、どの程度までやるのか、どの水準を目指すのか、それだけです。悪い会社はいい加減にやっていたり、やっているふりで終わっている。低い水準での成功で満足している。いい会社は徹底的にやり、それでも満足せずに、全員でさらに上を目指している。そういう違いがあります」

ファーストリテイリングの柳井社長の言葉『徹底のリーダーシップ』から、川勝宣昭さんは、「徹底ぶり」の大切さを説いています。

その答えは月並みだがたった一言、次の言葉に代表されるものしかないだろう。

すなわち、「PDCAを回す」「フォローを徹底する」である。

フォローの重要性こそ、“わかっているが、やっていない”企業が大半で、それが、結果の差となっているという事実である。

精魂込めて作った計画も実行とフォローがずさんでは、ただの「ペーパープラン」である。
「計画を作るまでの会社」ではなく、「計画を作ってから会社」にしなければならない。それをするのが、経営者の役目である。

生んだ子は、自分が育てることが鉄則。しかし、フォローの段階になると、報告はさせるが現場には出ない、他人任せの経営者が大部分になってしまうのである。

売上100億円までの会社では、経営者自らが、フォローの現場に立つことをお勧めしたい。

上記は、「V字回復経営の教科書」149～150 ページの内容です。

著書の一部を抜粋して引用したり、解説をしたりすることが、惜しい本です。

否、内容の濃い、無駄のない文章に圧倒される思いです。

この著書を手にした私自身、かつての名コンサルタント一倉定先生の著書に出会って以来の、衝撃でした。

これだけの内容の充実ぶり、ボリュームで、2,800 円とは、非常に安い！と思います。川勝宣昭先生は、本物のコンサルタントだと直感的に思いました。

さて、『スピード』と『徹底』こそ、中小企業の我々が、厳しい経営環境の中を、正々堂々と勝っていける最大・最高の方策です。

社長、今一度『スピード』と『徹底』を、我が社に、しっかりの根付かせて参りましょう。

私どもが、全力で応援させていただきます。



今月のポイント

月並みなことの中に真理がある。