

儲かる会社づくりの お手伝いを致します！！

- 国税庁の発表によれば、申告法人のうち70%以上が赤字申告となっており、特に中小企業の大多数は赤字若しくは万年低収益体質に悩んでいるのが実状です。
- 赤字や低収益の経営が続けば、何時かは行き詰まり倒産・廃業に追い込まれるのは必然であり、会社を存続させ、発展させて行くためには、安定した黒字経営(儲かる会社)を実現することが唯一の道となります。
- そのためには、企業における個々の業務活動に潜在的に潜む課題や問題点を洗い出して、1つひとつ継続的に経営改善を積重ねていくことが必要となります。
- パソコンからはじき出される経営指標は単なる結果に過ぎず、大事なものは経営指標では見えない個々の業務活動の流れの中に隠れている課題や問題点に対し、経営の視点から継続的に改善に取り組む姿勢です。
- 特に、人的戦力が不足する中小や個人企業では、以下の基本原則に則り、経営改善策を立案して、実施することが成功のカギとなります。
 - I. どんな小さな法人や個人企業にも、経営改善により成果を生み出す種が埋もれている。
 - II. 企業には個々の強みと弱みがあり、弱みの中に課題や問題点が隠れている。
 - III. 強みを伸ばし、弱みを補完すれば、数字は後からついてくる。
 - IV. 改善の原動力は「社員との信頼関係」にある。人を動かし、持てる力を最大限に引き出し、活性化するためには、4つの改善が最優先課題となる。
 - i. 社員の意識改革。
 - ii. 教育研修による人材力アップ。
 - iii. 公正な評価制度と賃金など処遇制度のバランスアップ。
 - iv. 社員の智恵を結集した経営目標の設定と個人目標への展開。
 - VI. 収益の基盤は中核事業の強化で実現する。差別化できない新規事業には手を出さない。
 - VII. 中核事業の強化は、取引先との信頼関係の向上こそが原点となる。
 - VIII. 経営の効率化は、「コスト低減」「業務プロセスの見直し」「アウトソーシング」「生産性の向上」を基本とする。
 - IX. 経営の競争力は、「品質」「機能」「コスト」「人の質」の差別化から生まれる。

カンパニーサポート株式会社では、以上の原則に則り、人の育成を念頭に置いたオリジナルの「経営総合サポートサービス」をご提案し、中小企業様の個々の実状に応じて、必要とされる業務だけを、リーズナブルにサポートすることにより、「儲かる会社づくり」のお手伝いを致します。



company support

中小企業のための経営総合クリニック

カンパニーサポート株式会社

代表取締役・ジェネラルサポーター 金子 康一郎

自立型社員を育てれば 中小企業が変わる

- 現代のビジネスの勝負の分かれ目は、顧客の要望に対して如何に迅速に対応できるかであり、あらゆる場面で**ウィークレスポンスが必要**とされています。
- **大企業の組織力で勝負できぬ中小企業では、置かれた状況に応じて一瞬のチャンスを活かすために、上司が細かい指示を出すのではなく、経営者の意思を理解して、個々の社員がチームとしてのコンセンサスを得ながら、的確に仕事をマネジメントできる「自立型社員」が求められています。**
- 商品や技術は真似されても、「自立型社員」という人間の質は真似できません。『自立型社員』を育て、人間の質によって**企業間の差別化を図ることが、ビジネス競走に打ち勝ち、会社を成長させるキーポイント**です。
- 仕事を的確にマネジメントできる「自立型社員」は、**三層構造で構成される能力を兼ね備えていることが必要不可欠となります。**

【業務活動の中核となる能力】

1. 社内の子チームワーク(人間関係)を維持しながら業務を推進できること。
2. 業務をPDCAのサイクルを回して計画的に推進できること。
3. 状況に応じて最適解の結論を論理的に思考し、導き出せること。

【中核となる能力を具現化するための能力】

ディベート力、折衝力、統率力、誘導力、
企画力、提案力 etc

【具現化を支えるためベースとなる能力】

論理的思考力、事実認識力、判断力、洞察力、
分析力、大局観、応用力、フレゼン力、創造力etc

■ 『自立型社員』を育成するためには、**ベース能力を鍛えることが大前提となります。**

カンパニーサポートの「人材育成プログラム」は、自らが考え、学ぶことを継続的に経験させることにより、自然に1つとつつのベース能力を身につけることができます。

※ 国の助成金も活用できますので、是非一度ご相談下さい。

人材育成プログラムの概要

1. 「ディベート力」「折衝力」「統率力」「誘導力」「提案力」などを発揮させるためのベース能力を継続的に繰り返す研修を実施します。
- II. 原則、Phase 1として月1回の研修を年12回実施し、その進捗状態に合わせて、Phase 2、Phase 3とレベルを上げながら3年間実施します。
- III. 毎月1つの「正解のないテーマ」を与え、情報収集、レポート作成、結論を導き出した理由を含めた発表、討議を通じて参加者全員の最適解を1つに集約する作業を行います。
- IV. 期待される効果
 1. 毎回の研修を通じて、常に自分の考えと妥当性の理由を求められるため、事実認識力・論理的思考力などの向上が期待されます。
 2. レポート作成を繰り返すことにより、自分の考えを起承転結にまとめ、ポイントを人に分かりやすく伝える文章力の向上が期待されると共に、下準備のための情報収集の習慣付けと好奇心の触発が可能となります。
 3. レポートの説明・発表を繰り返すことにより、プレゼン能力の向上が期待されます。
 4. ディベートを繰り返すことにより、対話力・折衝力・説得力・持続力などの向上が期待されます。
 5. ディベートを繰り返して、最適解を模索することにより、大局観・分析力・洞察力・対人対応力などの向上が期待されると共に、相互の意見の尊重、相手の主張から考え方・ノウハウなどを学び取る姿勢が習慣化されます。
 6. 参加者が多い場合(6名以上)はグループ分けして討議を繰り返すことにより、チームワークと役割分担が身に付くと共に、統率力、指導力、集約力などの向上が期待されます。
 7. 最適解を求める作業を繰り返すことにより、実務における状況に応じた推進力・判断力・対応力などの向上が期待されます。
 8. 参加者の能力の進捗度に応じて、会社の現状の問題点と対応策、将来展望など経営レベルの問題をテーマ設定することにより、会社の方針・考え方を理解し、コンセンサスが醸成されることが期待されます。

人は「知」だけで「人足り得ない」と同様に、会社も「知やスキルに優れた社員」を揃えただけでは、頭でっかちの評論家集団に過ぎず、**ビジネス競争に勝ち残る「優れた企業」とは作り得ません。**
会社が安定的、長期的な成長を望むのであれば、仕事をマネジメントできる「自立型社員」の育成にチャレンジしてみませんか！！

company support 中小企業のための経営総合クリニック

カンパニーサポート株式会社

代表取締役・シエネラルサポーター 金子 康一郎