



2月度

⑯なるほど そうか やってみよう！

<経営者の視点とその戦略(5)>

* 今回のテーマ：ものの見方・考え方・切り方(分析⇒実行)

<ものごとを進めるときの考え方・まとめ方・切り方のヒント③>

❖あなたは経営者として “3つの技術” をバランスよく用いて会社を経営してますか？

企業を経営し、成長させていくためには、3つの技術が必要である。

(1) 固有技術 (2) 管理技術 (3) 社会技術

(1) 固有技術：その業界特有の技術・やり方・ノウハウ

あなたが今経営している会社を運営していくために必要なその業種・業態の固有の知識・技術・ノウハウ。その業界に長く携わって身につけたものであるため、他の業界から見るとまったく分からないことが多い。衣料品小売業でいうと、商品知識・仕入・売場づくり・商品の展開タイミング・処分方法など多くの固有技術がある。これらの技術を徹底して身につけることが成功の第一歩である。

(2) 管理技術：目的を最も効率的に達成する技術。業種・業界を超えて、共通性が多い。

管理というと、締め付けや押さえつけなどネガティブに捉える人もいるが、本来はポジティブな前向きな考え方・手法を意味する。例えば、①儲けるためにはどうすればよいか？：売上を上げる・粗利益(率)を上げる・固定費を下げる の3つの方法がある ②荒利益率を上げるには？：値入率を上げる・売価変更率(値下率)を少なくする⇒処分方法とそのタイミング ③売上を上げるには？：売場は「売れる商品」を「売れる状態に」売場づくりは「目立つ！ 違いをつくる！ 分かりやすい！」④商品展開は？ 導入期：広く・浅く・多アイテム 実需期：売れ筋拡大 晩期：死に筋の早期処理と粗利益の確保 などなど業績向上に直結する技術が多い。

(3) 社会技術：時流にどう適応し、戦略を立てるか、人をどう生かすか・・・お店の方向づけと将来の展望をつくり上げる技術。変化の多い今の時代に求められる最も重要な社会技術は“変化対応”である。変化には「変化するリスク」と「変化しないリスク」がある。

固有技術も十分持っている、管理技術もレベルの高いものを活用して経営している。しかし、業績がずっと低迷している。一生懸命に努力しているが、業績が上がらない。

このような場合には、「非効率の勤勉」に陥っていることが多い。つまり、時流に適応していないため、実行していることが業績に直結してこない。企業規模がそれほど大きくなれば積極的に「変化するリスク」に挑戦する必要がある。（企業規模が大きいと変化の修正に時間がかかる）

□時流適応のポイント□

