

経営者のためのワークショップ マネジメント・スキル編

フォロー講座発表資料

2010/10/30

株式会社レップワン 福田



最終回より何を行ったか、 今後の予定について。

- 1. 現状を把握しよう
- 2. 現在、取り組んでいること
- 3. 課題
- 4. 今後すること
- 5. 手ごたえ

上記5点を報告します。

1. 現状を把握しよう

- 正社員全員と面談を3回行った。
(9/21～10/29)
- ダイヤモンド社が実施している適性能力テストを全社員を実施した。
- マネジメントファイルを作った

2. 現在、取り組んでいること

- ビジョン・目標設定をパネル化



● 内部教育の実施

次ページのような質問をしても、ほとんどの社員は答えられない。

こちらは**言っているつもり、考えているつもりでも、相手には伝わっていないもの、**を前提に、**繰り返し伝えること、浸透させることの重要性。**

Q. 当社の創業年は？

Q. 現在の従業員数（正社員数）は？

Q. 当社のFY09の売上は？

Q. 当社のFY10の売上目標は？

Q. 当社のFY11の売上目標は？

Q. 当社の価値判断基準とは？

Q. 報告・連絡・相談とは？

Q. 売上を上げる3要素は？



- **継続的な外部教育機会を作る**

月定額制のセミナーを提供している、
「トーマツイノベーションクラブ」に
10/1～入会し、社員が複数名でセミナー
を受講できる場所を設けた。月に2回は
セミナーに参加させる。

● 業務棚卸の実施

社員が行っている業務を一覧化して、

- ・ やりたいこと
- ・ やりたくないこと
- ・ やるべきこと
- ・ やらなくていいこと

を整理し、分担することを取り組み中

- **営業チームを創る**

私一人での売上アップは困難である。

**社員からメンバーを選抜、週次で定例MTG
を行い、チームビルディングとして六甲山
登山を行った。結果をスタッフブログに書
いてもらう。**

3. 課題

- ビジョンが形だけになっている。
→もっと具体化、細分化。
- 戦略、アクションプランの設定、考査が
あいまい。

3. 課題

- とにかく徹底不足。
 - 決めたのに確認、やっていない。
 - 仕組み化をする。
- コミットメント、ハードワーク不足。
 - 率先垂範

4. 今後やること

- 「組織の目標と戦略を決定し・・・」
戦略、アクションプランの設定、細分化
- 組織変更 (FY11 最初から)
- 社員意識向上の徹底

4. 今後やること

- **貸金制度の変更（FY11より開始）**
一次説明済み。
貸金を上げたいから、そのために必要な利益を上げるための行動を期待しているんです！
- **達成・評価サイクルの定着化**

5. 手ごたえ

- 自分の考え方を变えることができた。
why から how へ
- 自分の選択はそんなに間違っていないらしい
- あとは形にすることだ。

最後に

小森先生や、みなさんと共に学んだことで、

- ・ マネジメントとは
- ・ 思考・行動のフレームワーク (方程式)

を得ることができました。あとは徹底実践のみです！ありがとうございました。