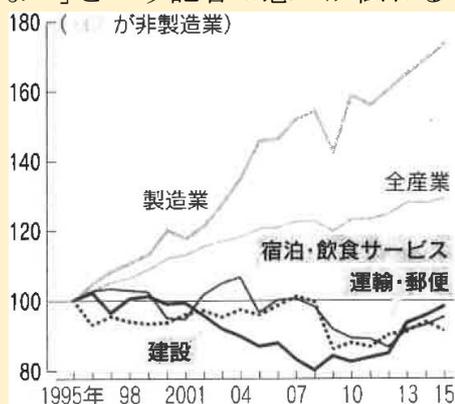


1. 最近のニュースや話題から徒然に

「生産性考。危機を好機に」「週 3 日休む旅館」「非製造業こそチャンス」。これは日経 11 月 28 日付朝刊一面の見出しです。下図は「非製造業は生産性が上がっていない業種が多い」の標題で掲載されていたこの記事の説明資料です。「生産性向上は非製造業でこそ遣り切らなければならない」という記者の想いが伝わるグラフです。

記事によれば、「週 3 日休む旅館」とは神奈川県秦野市の鶴巻温泉にある“陣屋”という老舗旅館。将棋名人戦の舞台としても有名なのだそうです。記事を要約してみました。



①現代表者が経営を引き継いだ年は 2009 年。客室 20 室で稼働率 40% 台。団体向けに 9800 円から売り出すも利益出ず。

②2016 年 1 月から毎週月曜・火曜・水曜の 3 日間の休館を実施。休館日を研修に当てるなど接客力や企業力向上に振り向ける。

③平均客単価 45 千円へ上昇しかつ稼働率 8 は 80% に。正社員数は 20 名から 25 名へ増員。社員の平均年収は 398 万円と従前より 4 割増。

宮崎社長は“**営業戦略の大胆な見直し・設定と人財資源の計画的な強靱化を徹底的に**” 推し進めた結果、埋もれた潜在市場の掘り起こしに成功されたのでしょうか。

記事はまた、地方の窮境に陥っているバス会社を買収し見事に立ち直らせている“みちのりホールディングス（東京都千代田区）”にも言及しています。IT も駆使しながら赤字会社を見事に黒字化していく。それも社員の待遇の改善も図りながらです。どことなく、長崎県佐世保市のハウステンボスを黒字転換させた HIS の澤田社長の手腕を彷彿させてくれました。

「やればできる」のです。「やらないのはやろうとしていない」からです。経営トップ層には生産性を上げようという強い意思が必要なのです。

「やればできる」のです。「やらないのはやろうとしていない」からです。経営トップ層には生産性を上げようという強い意思が必要なのです。

2. 継続的な繁栄（継栄）を目指して

今年も残すところ後 2 週間。多くの会社（法人）は決算期と晦日（暦日）とが異なると思いますが、自然人としての経営者の大晦日と元旦は全く同じです。ということで、「目標を立てること」と「実践すること」の持つ意義について、当職の例を出して自説を述べたいと思います（飛ばしてもらっても結構です）。

満 60 歳を迎えようとした平成 26 年 7 月に [平成 36 年度（満 69 歳）をゴールとした成長戦略（10 年間経営計画書）] を策定しました。それまでも毎年、1 月 1 日の初詣の後に 2 時間ほど掛けて年度計画を作成しておりましたが、「60 歳台 10 年間にどのようなビジネスをしたいのか」を自問自答し作成した計画です。

この長期計画書を基礎として「今年は何をすべきか」を 1 月 1 日に熟考し実践することを心掛けてきました。売上のほか、資格取得、職員増員、プロモーション活動など 12 項目を日々意識して毎日をごとてきました。

お陰さまで顧問先も増え、売上高も目標を超過達成です。有り難い事です。こうして当職は、「**計画を意識すること**」や「**PDCA サイクルを回し続けることの重要性**」を体験を持って再確認することができました。

3. お役立ち瓦版～本のご紹介～

今月は外資系企業のトップを長く勤めてきた経営コンサルタントの新将命氏の新作をご紹介します。[**自分と会社を成長させる 7 つの力 (ハ7ー)**] という著作、計 55 つの力 (パワー) を 7 つのカテゴリーに分類して自説を展開されています。その 7 分類とは次のとおりです。

①経営する力、②リーダーシップの力、③実績を上げる力、④グッドコミュニケーターになる力、⑤組織をいきいきさせる力、⑥自分を磨く力、⑦社会に貢献する力、の 7 つです。

新将命氏の切り口はすっきり感があり、「す〜」と脳みそに入り込む感じ。ぐだぐだ、コネコネ、句読点のない長文が続く内容不明瞭など等、読みづらい本が沢山あります。その点、新将命氏の著作は分かり易く、自分の脳みそ整理に最適だと思っています。参考にされて下さい。