

儲けを出すビジョン



SunblessConsulting

ビジョンがなぜ重要なのか？

向かうべき方向性がないのは問題じゃないですか？

ビジョンを作りましょうという途端に耳をふさぐ方がいます。

ビジョンと聞くと熱血経営者や大物の成功した経営者だけに必要な話のように感じてしまうからかもしれません。

でも、弊社で重要性をお伝えしているビジョンというのは「会社の理想の状態」のことを指します。

しかも、より具体的な数値であらわされた理想の状態です。

1年後、3年後、10年後には、どのようになりたいのか？売上はいくらほしいのか？どこの事務所があるのか？利益は？どんな商品を扱っているのか？ブランド力か？従業員は？・・・

スポーツで例をあげると「4年後のオリンピックで金メダル！」「来季は全国大会出場！」などですね。

もちろん目標の大きさは関係ありません。「地区大会でベスト8！」「予選突破！」などもビジョンと言えます。

より具体的な理想の目標をビジョンと呼んでいます。

具体的な目標がなくて意欲的に仕事に取り組めるのでしょうか？

「ビジョンは利益を上げること」は機能しない？

「毎年、前年度 20%の利益アップ！5年後には売上〇〇円というビジョンを掲げています！」

ビジョンの話をするとう出てくるのが、お金面だけの目標設定です。

無いよりは良いとは思いますが、利益や売上の目標設定だけではビジョンとは言えないでしょう。

お金はよく会社にとって血液のようなものと言われます。会社とお金の関係を人間の体を使って表現しています。

人間の将来の理想の状態が身体に血液を十分に巡らせることではないのと同じように、会社の理想の状態＝ビジョンが利益を上げることだけではないと思います。

もっと多面的に考える必要があります。またミッション(会社の使命)や経営理念(仕事上の強いこだわり)と一緒に初めて機能するものなのです。

やる気のある従業員が困ります

ビジョンをはじめミッションや経営理念をしっかりと作っていないとよりやる気のある写真が困ります。

人間はお金だけのために働くものではなく、一生懸命働く理由や使命感をもって働きたいと思うものです。

これはモチベーション・人事管理の理論でもはっきりしており、「**内発的動機付け**」によって人はモチベーションを高く持つことができます。

この逆が「衛生要因」というもので、給料や働く待遇等のことを言います。これらのものは慣れてしまうと普通になってしまうのでモチベーション維持のためには継続的には使えません。

お金をかけなくても従業員のモチベーションを向上させることができるということなので、従業員を使っている社長には良い話です。

そもそもビジョンは儲かる

ビジョンと数字というように感じるかもしれませんが、どちらも必要なものです。

「経営者の教科書 著：新将命」という本に面白いことが書かれていました。

『日本で経常利益率の増加および経常利益率と経営理念の有無について、20年間にわたって調査が行われたことがある。その結果わかったのは、経営理念のない企業の経常利益額は20年間で3.6倍にしかなかったのに対し、理念のある企業は7.8倍になっていたのである。また経常利益も、理念のない企業の2.16%に対して理念のある企業は、8.07%と、実に約4倍の差を生んでいる』

ここで言われている理念とは「ビジョン、ミッション、経営理念、セルフイメージ」全体を指しています。

儲けるためにも、ビジョンは必要なのです。

書くことが大切

「書かなくても自分の頭の中にはいっているから大丈夫！」

このように言ってくる経営者の方もいらっしゃいます。

頭にあるのなら書けばいいのでは？と思ってしまうのですが、往々にしてこのようなことを言う方はいざ明確にしようとするとなかなか書けないものなのです。

きちんと人に伝わるように自分にも社内にも取引先にも世の中にも発信していくことが必要です。とは言っても大々的に宣伝する必要はありません。会社の中で浸透すると仕事を通して自ずと外部にも伝わります。

また書くことの重要性ですが、セールスの神様として有名なブライアン・トレーシーの本でこのように書かれていました。

「明確な目標と具体的な行動計画を紙に書き留めている人は3%にも満たない」

「この3%の人は、目標を明記していない人に比べると、同じ期間で平均して10倍もの収入をあげている」

「目標と行動計画を紙に書けば、それらを達成する可能性が10倍にも跳ね上がる」

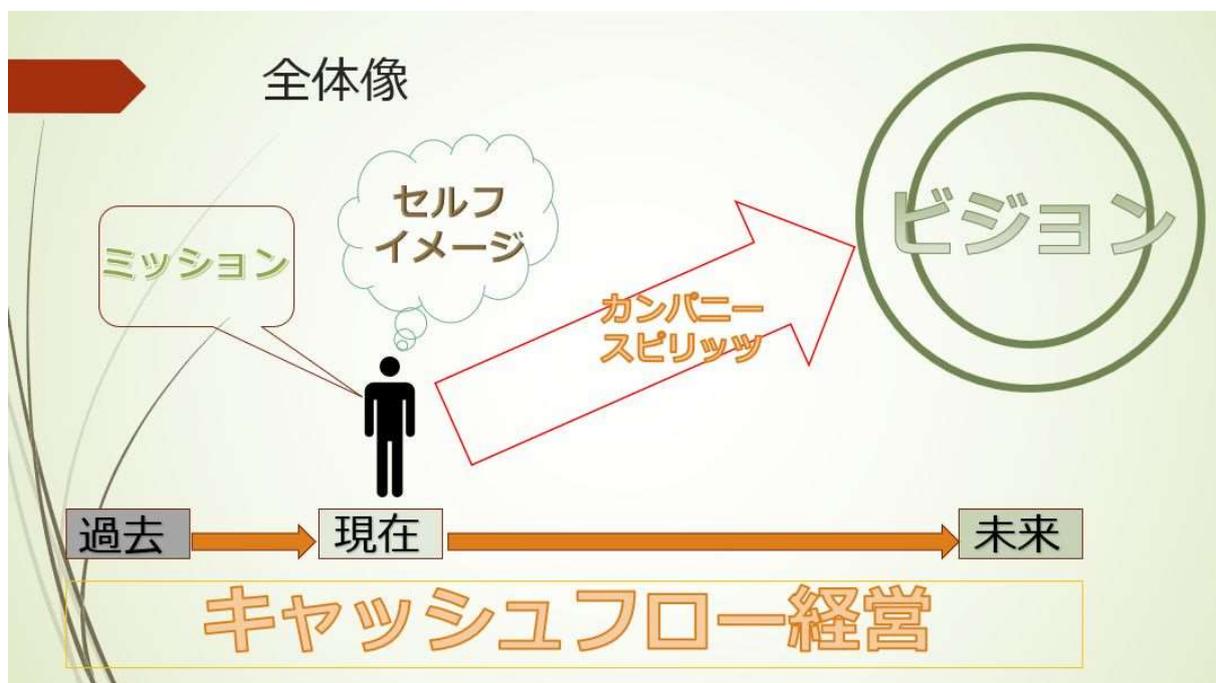
結果論的などころはありますが、書くことの効果が伝わりやすい文章なのではないでしょうか？

数字の裏付けがないと、絵空事？

ビジョンが大事とは言ってもビジョンだけ作っても絵空事になってしまいます。

ビジョンを達成するために数字の裏付けは必須です。

弊社では以下のような全体像を作って、ビジョンに向かっていくことを推奨しています。



キャッシュフロー経営なんてできるのか？と思うかもしれませんが、決算書を図で理解をすれば中小企業でもキャッシュフロー経営は可能です。

ちなみに図とはこのような図です。



最後に

いかがでしたか？

ビジョンの作成もキャッシュフローも1度しっかり覚えてしまえば一生使える経営の根幹をささえる知識です。

お手伝いできることがあればご連絡ください。

楽しく夢をかなえるビジョン作成方法

「ビジョンを作れって言われても作り方がわからない・・・」

ビジョンやミッションの理解を深めていただきながら、御社のビジョンやミッションの作成をビジョン作成カリキュラムに沿ってサポートいたします。またビジョンと数字を結びつけてビジョン達成を目指すためにお金のブロックパズルの基本についても学んでいただきます。

中小企業経営者のためのお金のブロックパズル活用方法

「決算書を使って経営判断なんてできない・・・」

お金の流れをブロックパズルを使って把握をしていきます。難しい簿記の勉強をしなくてもお金の流れは把握し、「この投資は正しいのか？」「この借入金返済はできるのか？」「売上をあげるにはどうしたらいいのか？」等の経営判断をする力をつけていただきます。

サービスについてのお問い合わせ先



Sunbless Consulting

会社名：株式会社サンブレスコンサルティング

住所：北海道北広島市南町4丁目8-3

電話番号：050-3554-3520

メールアドレス

hiroki.saitoh@sunblessconsulting.com