

人と組織の「経営実行力」を強化する！

ニューノーマル時代の経営計画のあり方と その実行力の高め方

株式会社マネジメントパートナー 代表取締役 廣田 文將

■変化が常態な経営の実践へ

市場環境の変化が常態化しているなか、各企業は「変化適応のシナリオ」である中・長期経営計画やその実現のための戦略を打ち出し、その実行に向け日々努力をしています。しかし、新しい方向性を打ち出してもなかなか成果に結びつかずに歯がゆさを感じている経営者や人事担当者は少なくありません。

このような現状を打破するために必要なことはズバリ！「経営実行力の強化」です。経営実行力を強化するためには何よりも人と組織が変わらなければいけません。人と組織を変え、経営成果に結びつけるためのポイントとそれを強化する経営教育について解説します。

株式会社マネジメントパートナー

東京都文京区本郷2丁目13-10 湯浅ビル6階 TEL: 03-5805-3671

spd@mg-p.co.jp <http://www.mg-p.co.jp>

・大阪: 06-4706-3671 ・福岡: 092-436-2611

「企業の経営に役立つ教育の提供」を目的に、1999年に設立された株式会社マネジメントパートナー。この社名には、クライアント企業の経営の良きパートナーになろうという想いが込められています。これまで、650社以上のクライアント企業に、8,000回以上の研修・コンサルティングサービスを提供してまいりました。「人材開発にそれなりの投資をしているのに、成果になかなか結びつかない」……そんな企業のお悩みに対し、正面から向き合い、クライアントと共に考え解決する姿勢がクライアントの共感を得ています。「成果にこだわる、現場にこだわる、自律にこだわる」をキーワードに、人材開発の新たな視点をこれからも世の中に提言し続けます。

■廣田 文將 (ひろた ふみまさ)

株式会社マネジメントパートナー 代表取締役

流通業界で営業、店舗と商品部を経験した後、大手の研修機関を経て株式会社マネジメントパートナーの創業に参画。社長業と同時に、経営教育コンサルタントとして活躍中。「経営計画を作りっ放しにせず、具現化させる教育・コンサル」「組織営業力強化の教育（戦略×仕組み×人）」で多くの実績を持つ。「解はお客様の中、市場の中にある。お客様と伴走する」ことにこだわり、教育・コンサルサービスの提供に奔走する毎日。



構成

①失敗しがちな経営計画の立案と実行

～行動レベルでの関係性とタイミングを測るべし～

- ・会社の未来を築く長編物語
- ・“大きなシナリオ”を描きにくい時代
- ・経営計画が失敗する主な理由

②事実に即した経営計画の発想と策定

～変化が当たり前な時代の進め方を図るべし～

- ・時代ごとに変わる組み立て方
- ・ニューノーマル時代の到来
- ・変化を予見し計画を立てる
- ・行動で学び戦略を磨く
- ・段階的投資でチャンスをつかむ
- ・意識より、まず行動を変える
- ・ポジティブな意図を周知する

③成果をもたらす経営計画具現化のポイント

～実行力を高めるための4点を点検すべし～

1. 現状分析手法の盲点に注意せよ
 - ・事実と解釈の混在
 - ・分析の視座の転換
 - ・まずは事実の確認から
2. 経営計画具現化の核となる戦略を組織的な行動にする
 - ・行動しながら仮説を検証
 - ・今の事実を広い視座で解釈する
 - ・3つのカテゴリ、3人のリーダー
 - ・目的的なつながりとタイミング
3. 実践行動をベースにした「振り返り」の質を高める
 - ・仮説を振り返り精度を上げる
 - ・行動なきところに成果なし
 - ・行動の継続化と深化・進化を促すオペレーション機能を高める
 - ・習慣化へシステムを活用
 - ・連携のための議論の場を設ける

④経営計画の推進に役立つ教育とは

～成果は実践学習力で決まると心得るべし～

- ・経営成果＝戦略(仮説)力×オペレーション力×実践学習力