

経営者向け 2 日間講座

# 組織力経営の実践

20 人～200 人の企業が対象。組織力を活かした経営の実態と実践

売上が上がり出した中小企業・ベンチャーにとって「組織作り」は大きな課題のひとつ。「組織力さえあれば、もっと事業を拡大できる！」そう思われている経営者様も実に多いです。しかし、どうすれば組織力がつくのか。人材が育つのか。任せられる管理職が育つのか。そうした「組織力経営」の実現方法を学ぶのが本講座です。企業経営に携わる方限定の集中講座。組織コンサルが過去達成してきた事例を中心に、具体的な組織作りの手法とその威力を解説します。

1月開講

1/15 (日)  
1/22 (日)

13:00～19:00

2月開講

2/17 (金)  
2/24 (金)

13:00～19:00

3月開講

3/18 (土)  
3/25 (土)

13:00～19:00

4月開講

4/13 (木)  
4/20 (木)

13:00～19:00

6 時間授業 × 2 日間 定員 12 名 受講料：108,000 円（税込）

## Day 01 「組織力経営の威力」

組織力を利用した経営がどんな威力を持つのかをまずは理解し、向く企業・向かない企業を判別します。また「組織戦略」の作り方を学び、儲け続ける仕組を考えます。

- 企業成長と経営の変化
- 個人会社？それともしっかりした成長企業？
- 組織力経営に向く企業とその威力
- 組織力を必要としない企業とそのリスク
- 組織力経営を実現する流れ
- 事業戦略とコアコンピタンスの明確化
- 収支状況の確認と成長目標
- 組織戦略の作り方（社員の質と業務特徴の検討）

## Day 02 「組織戦略の実現方法」

事業戦略に基づく「組織戦略」ができればあとはその実行です。報酬制度を含め必要な社内のルール変更、文化作りを進め、全社員の教育を通して役割を認識させます。

- 組織作りの基本と 8 つの定義
- 理念とビジョンの作成と普及
- 報酬制度の改正と導入
- 管理職を変える育成法
- 社員を変える育成法
- 組織化プロジェクトの推進方法
- 社長の役割、No.2 の役割
- 組織力経営の実現後のこと

# 「売上が出たら、次は組織作りです。」

渋谷ビジネス教室代表 駒谷 誠

## 「経営は変化する。」

今まで複数の企業経営をやってきましたが、どんな業種でも企業の成長に合わせて経営を変えていくことが必要と感じています。

起業直後はまさに「売る」だけです。売上が立てば会社はつぶれず、少しずつ商売は拡大していきます。全員が一丸となって協力し、「売る」ことに対して貪欲になり、知恵を出し、汗を流す。この情熱が企業を支える礎となります。この頃は商売で厳しい経験を味わいますが、振り返れば一番楽しい時間と言えるでしょう。

そして従業員が5～10名を越えたぐらいで経営課題は少しずつ変わっていきます。「当たる商売（商品）を見つけ、仕組を作る」ことが一番の課題となります。マーケティング的な知識をフル活用し、お客様の声に耳を傾け、効率的に売り上げる商品やターゲット、売り方、仕組を見つけていくフェーズです。うまく「当たる商売」を見つけた企業は一気に成長ステージに入り、拡大していきます。あつという間に社員数は20名を越え、ビジネス次第では100名規模に会社となっていきます。

そして、この規模、つまり社員数が20名を超える大きさになった時から「組織の問題」が生じ始めます。会社が小さい時にはなかった問題です。組織のムードが徐々に悪くなり始めるのです。

## 「組織の問題、ありませんか？」

社員数20名を越えた規模の社長様は、ほぼ同じことを口にします。

「いい管理職が育っていないので、仕事を任せられない。」

「言われたことしかやらない社員が多くなってきている。」

「現場に危機感が全く感じられない。」

「素直な社員が多いが、本気さが足りない気がする。」

「若い社員の退職が多く、従業員確保が大変だ。」

「管理職も全員プレイヤーです。」

「給与や評価に対する不平等感が現場にはあるみたいだ。」

「昔みたいな活力が組織になくなった。組織が活性化していない。」

「とりあえず売上が出ているので、今の体制を崩せない。」

「一部の社員は、影で会社の文句を言っているようだ。」

「会社のビジョンを伝えても、全く響いていない。」

「このままの体制では将来が不安。引退もできない。」

皆さんの会社ではいかがでしょう？ 当てはまるものはありますか？

## 「儲かってるリスク?!」

これらは「人の問題」と思われがちですが、実は「組織の問題」です。そして、ある程度、儲かっている会社でよく起こる症状です。

どの会社も儲かることを目指して、頑張りますが、本当に儲かり出すと、あるリスクが発生し始めます。まさにそれが「組織の問題」です。起業時に全員が一丸となって頑張っていた頃と比べると雰囲気は変わり、その差は明らかです。

頑張らなくても儲かる状態、変化を極端に嫌う現場、言われたことだけやればいいと思っている社員、必死さを知らない社員、プレイヤーをやり続ける管理職、形骸的なルールと報酬制度、今の状況に満足した雰囲気。安定した収益が原因で、社内のムードは甘くなり、社長とビジネスモデルに依存した組織が出来上がってしまいます。

この組織状態は危機的と言えるでしょう。どんな会社でも変革を続けなければ必ず衰退していきます。特に現場の変革は管理職を中心に、現場で起こすしかなく、管理職こそ「組織の要」になることが必要です。しかし、その管理職自身が具体的に何をすればいいか、分かっていません。

## 「組織も人も必ず変わります。」

これらの「組織の問題」は、必然と言えます。

会社が生まれた時と、大きくなる時とでは、経営も社員に求めることも違うのです。しかし、実際には多くの会社が「組織化」をせず、目の前の売上目標だけを追いかけています。確かに売ることが一番大切なのですが、それを実行する組織が足元から崩れてしまえば、会社の拡大はできません。組織力を活かした組織の理想は「全員が一丸となって目標に向かい、戦略と規律に従って結果を出す。」とされています。

今までそうした組織に属した人であれば、そのイメージが湧きます。例えば甲子園で優勝するような野球チーム。個々の能力も高く、全員が前向きで、かつ戦略もチームワークもある。それが組織力を活かした組織です。「会社は違う」という方もいますが、中小企業の場合、ほぼ同じです。実際にそうした「全社員が一丸なった会社」は数多く存在し、私たちはサポートし実現してきました。

本講座ではそうした「組織力経営」の実際を経営者の皆様にお伝えし、その威力と実現方法をお話しいたします。正しく導けば、必ず組織も人も変わっていきます。20人～200名の企業経営に携わる皆様、それも、拡大を目指す企業様、会社の永続性を高めたい企業様、2世・3世の社長様、事業継承をお考えの社長様、そうした経営者様に聞いて頂きたいカリキュラムをご用意しました。私たちが「組織コンサル」として経験してきた具体事例と共に、体系化された実践手法をぜひ学びに来てください。