

## QUESTORY'S MESSAGE

# 業績が低迷しているときこそ 成果を生み出すシンプルなステップを基本通り踏もう



## ■ 対策の前に、現状を一つひとつ分解する

今週は「業績の不振が続いたときにどうしたらいいのか?」と言うことを書きたいと思います。とは言っても対策は個々に違いますので、ハウツーを期待されても困ります。まず大事なのは、売上や利益に一喜一憂するのではなく、事実をきちんと整理することです。

経営者の多くは、目標対比、前年対比という総体的な数字を見て業績不振という判断をしています。しかし、業績がよくない場合でもすべてが悪いわけではなく、さほど落ち込みが大きくないところもあれば、どうしようもなくひどいところもあります。

具体的な対策を立てる前に、一つひとつ分解する必要があります。何が出来ていて、何がうまくいっていないのかをきちんと把握することです。これをしないまま、対策を立てても焦点が絞られずに徒労に終わってしまうことが少なくありません。

## ■ 新しいことだけが対策ではありません

対策と言うと何か新しさを求める傾向がありますが、実は有効な対策の多くは新しいことだけではないような気がします。むしろ基本の見直しと徹底が極めて有効な対策と言うことが少なくありません。新しさに目を奪われ、失敗を繰り返す会社が少なくありません。

確かに業績は景気や外的要因に左右されることも多々ありますが、低迷や不振の原因の多くは内部に潜んでいるといえます。それは言い換えれば、基本の軸がずれているということです。まずは成果を生むシンプルなステップを基本通り踏むことです。

シンプルなステップとは何でしょうか?各社ごとに基本の概念は異なりますが、基本中の基本は共通です。例えば、「整理・整頓・清掃」がそのひとつです。業績不振に苦しむ会社の多くはこれが出来ていません。社内が荒れている状態です。

## ■ 基本の徹底は基本の見直しとセットです

「整理・整頓・清掃」で業績がよくなるのかとお感じの方もいると思いますが、見方を変えれば「整理・整頓・清掃」さえ出来ていない会社が、どんな新しい対策に取り組んでも、結果が出るとは思えないのです。

基本を同じことの繰り返しと考える人がいます。しかし、基本の徹底は同じことの繰り返しではありません。もっとよいやり方やわずかでもいいことならば、それにすぐ取り組む会社が本当に成果を上げられるのです。つまり基本の徹底は基本の見直しとセットです。

かつて「小さな努力で大きな効果」が普通の時代がありました。小さなことをコツコツすることは馬鹿らしいという雰囲気もありました。しかし、経営とは「大きな努力で小さな効果を上げながら、それを大きな成果に育てる工夫を重ねること」ではないでしょうか。

## ■ いま出来ること、いまあるものに光を当てる

どんなに小さな成果でも、それが生まれれば人は明るく前向きになれる。出来ない理由を考えることよりも、いま出来ることを考える。ないものを数えるよりも、いまあるものを数える。そんな生き方が多分……プラス発想だと思います。”ある知り合いの言葉です。

出来ない理由を考えると悩みはつきません。出来ない理由は自分でもわかっているだけに、出来ない自分が情けなくなってきました。結果的に社風が暗くなっていきます。いま出来ること、いまあるものこそ、基本の実践ではないかと思えます。

勘違いされては困るのは、いままでと同じことをやっていたら業績がよくなるということではありません。顧客に支持されない考えや効果がない実行は思い切って切り捨てて、新しいことに取り組むことです。ただし、それを受け入れるには基本が大事になります。

### 今週の POINT

## いま出来ること、いまあるものを基本通り行う

対策と言うといままでやったことがないものを求める傾向が経営者にはあります。しかし、現状をていねいに見つめると、実は有効な対策の多くは新しいことだけではないことがわかります。むしろ基本の見直しと徹底が極めて有効な対策という場合が少なくありません。