

VIPコンサル Visionary Iwasaki Plan はじめます

第3回目は、経営計画と企業業績の関連についてお話しします。経営計画を立てていない、立てたことがない社長、頭の中にはある程度の計画や目標はあるが言葉や文字にした事がない社長がたくさんいると思います。ただ私は、経営計画のない企業は航海図を持たずに海に出る船のように感じます。行先が決まっていないため、どの目的地にたどり着く事もない、言わば目的もなくビジネスをしている状態です。売上が減少しても経費が増加しても検証をしないため、危険な状態になって気

付かない可能性があります。計画と実績を比較する事は、問題の早期発見と解決に繋がり様々な成果を生み出します。

また、大和総研の吉田信之氏による経営計画と企業業績の関連についての研究には、過去5年間、連続して営業利益の増加率が10%を超える企業が全上場企業のうち37社あり、その内の33社(92%)がホームページ上で経営計画を公表しているそうです。その研究では経営計画を自戒型(行動憲章、社是、社訓といった経営者・社員

の姿勢や行動)と方向性型(企業理念、経営方針、ミッションといった企業の方向性)の2つに分類しており、先程の37社の内78%の企業が方向性型の経営計画を提示しているそうです。このように方向性を示す経営計画が業績にプラスに寄与している事が窺えます。ぜひセミナーに参加し、自社の業績に好影響をもたらす経営計画を立ててみて下さい。



「人」に関する悩みが改善できる 人材育成支援サービス

決算書では見えない人やチームの
数値を測定してみませんか？

営業企画室 研修インストラクター 小林直己

「組織の雰囲気良くしたい」「社員に主体的に動いてほしい」等 人に関する課題はありませんか？

昨年より、コミュニケーション、モチベーション、タイムマネジメント、ロジカルシンキング、ファシリテーション、チームビルディング等のビジネススキル向上を目的とした人材研修を提供しており、コロナ禍の中、今年4月からはオンラインでのサービス提供も実施しております。

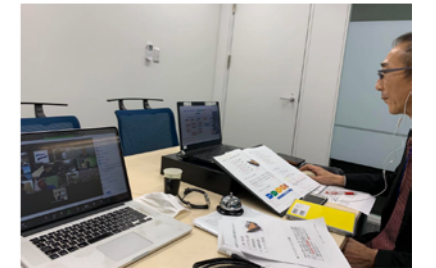
特徴として、一方的な講義形式ではなく、参加者に主体的に学んでいただき、その後の行動変容に繋がるように、ゲームやワークを多く取り入れることで自ら考え、気づいていただくスタイルで、学んで終わりではなく、職場に戻って実践し成果に繋げる研修としています。オンライン研修では毎月全国から参加いただいています。

研修は、新入社員～管理職～経営者の階層別にカスタマイズしてのご提供も承っております。

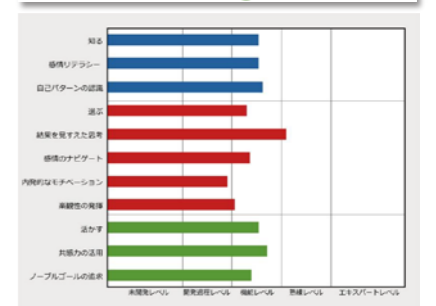
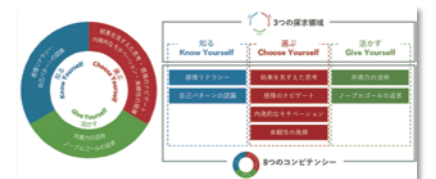
実施する各研修はEQ(Emotional Intelligence Quotient)をベースに置いております。EQは「自己と他者との感情を理解し、自らの感情と他の人達との諸関係を効果的にマネジメントする能力」と定義され、比較的幼年期に固まってしまう「個性」や「IQ」とは違い、訓練することで伸ばせるスキルと言われております。2020年に必要なビジネススキルTOP10にも入っています。

IT技術の革新的な進歩などの時代変化の中で、「人の感情を扱うスキル」は生産性の向上に必須のスキルです。Google社が発表した「効果的なチーム」に必要な要素としての「心理的安全性」の醸成にもEQスキルは不可欠です。

説明会、集合型の研修も随時開催しておりますので、是非一度ご参加いただければと思います。



シックスセカンズのEQモデル
3つの探求領域と、8つのコンピテンシーから構成



オンライン相談会で売上の悩みをサポートしメンバーと共有!

駿河増販塾

メンバー募集中

START!

いまじん読者の皆様、こんにちは! 中小企業や個人店舗の方に向けたマーケティング&ビジネス勉強会「駿河増販塾」です。コロナウイルスの予防対策により会場での開催ができずでしたが、7月から正式に再開し「着眼・ひらめき」「調査」「戦略」と順を追ってマーケティング力を身につけています。

セミナーでは、「T's trend discussion」として1つのテーマについて話し合う場も設定しています。8月は「コンセプトを絞り込む」をテーマに参加者のビジネスの「○○専用」についてグループディスカッションを行いました。最初は自分ごとと思えなかったメンバーもいましたが、宮口のサポートもあって盛り上がり、参加者同士でコラボレー

ションしようかという話にも繋がっています。

1期目は10月で一旦区切りをつけ、来年1月から2期目の募集を行う予定です。毎月一度、前向きなメンバーたちと一緒にご自身のビジネスについてじっくり向かい合う日を設けてみませんか? 最新情報はイワサキ経営ホームページ「駿河増販塾」をご覧ください。

<https://www.tax-iwasaki.com/corporate/marketing/suruga-zohan/>



BBPサンプル。SEI検査の回答から、脳の嗜好性を導き出し自分のコミュニケーションスタイルを認識することができます。

様々なスタイルに合わせた研修体系。

