

高橋直樹著「マネジメント力がカギ」

月刊需要創造 2009年10月号、日本ホームセンター研究所刊を読む

マネジメント力がカギ

1. 経営戦略やフォーマットについての議論を聞いていて、「本当の原因は別のところにあるのに」と歯がゆい思いをすることが少なくない。

すなわち、結局のところはマネジメント力の優劣が業績を左右しているのに、そのことに触れないうで、経営効率や商品構成だけを問題にしているケースがあまりにも多いと思う。

2. 「やり抜く力」はあるのか？

マネジメント力とは何か？ここではそれを「遂行能力」として捉えたい。

簡単に言うと、「やり抜く力」である。小売業・サービス業の好調企業を見ていると、結局経営とは「やるか、やらないか」の違いでしかないと感じる。

3. 変化できるかできないか？

マネジメント力が試されるのは、「変化できるかどうか？」においてである。マネジメント力とは言い換えれば「変化力」のことだと言える。

4. 徹底できるか、できないか？

マネジメント力が問われるもう1つの局面は、「徹底できるかどうか？」である。マネジメント力とは言い換えれば「徹底力」のことでもある。

5. 妥協を排除する

もう1つ、多少意味が重複するが、マネジメント力で重要なことは妥協しないことだ。マネジメント力とは極論すれば妥協を排除することと言える。

6. おわりに

企業の好調の要因は、フォーマットや経営戦略だけでなく、トップと組織のマネジメント力にあると言える。

繰り返すが、「やるか、やらないか」だ。大半の企業は「やらない」もしくは「やれない」のであり、だからこそ「やれる」企業の経営が光り輝くのである。

[コメント]

日本ホームセンター研究所は、日本にホームセンターという業態を紹介し発展させた研究所として知られる。高橋社長の「マネジメント力」はホームセンター以外にも役に立つ。有難い限りだ。

- 2009年12月10日 林明夫記 -