

経営カイゼンつうしん



今回の
テーマは
事業再生
その2

vol.34

1. 事業再生レベル1

前回、事業再生の度合いについて、書きました。

今回は、レベル1、
1：自力で、経営改善ができるレベル
について、書こうと思います。

2つの視点を持ち、経営改善をめざしましょう。

ひとつは、
今の状況の棚卸し
もう一つは、
なんでも、数値化
です。

1つ目は、
社内の認識をひとつにするために、
文字化することをおすすめします。

現状の問題点（目に見えること）
この先起こりうること（目を伏せていたこと）
この先、追い風になること
などなど、
社長ひとりだけでなく、
みんなの意見を総まとめするかのよう
に、構造化するのが大切です。

あーだから、こうだなとか、
こうすれば、こうなるかな、
など、誰でも納得できるものにすることが大切です。

2.そして、数値化

今日は、これを書きたかったのです。

決算書や試算表が読めるということだけではなく、
自社オリジナルの数値化が必要です。

ポイントは、
なんでも、掛け算でかくこと。

よくあるあるだと、
客数×客単価とか。

さらに、分解して、項目を多くすると、
席数×回転数×商品単価×平均注文数、など
細かくしていくと、
先ほど書いた文字化された内容が、肌感覚を超え、
客観的にみることができるようになります。

ここから、次の手を考えていきましょう！



みなさまへ、手紙を書くつもりで書きます！

3.自己紹介

国仙悟志（こくせんさとし） 1974年7月9日、札幌市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、地方大手百貨店に入社し、店頭販売、販売促進、店舗運営、民事再生法手続関連部署にて勤務しました。

在職中、室蘭店勤務で赴任していたときに、あまりにも時間があることがわかり、（正確に書くと、ビールと焼鳥が美味しく不摂生がたり、健康診断の結果が悪く、人事部に呼ばれたのがきっかけ）産業能率大学経営情報学部通信課程を受け、卒業しました。勝間和代氏がメディアによく出ているところで、早起きして勉強に励むという生活スタイルが話題になり、ワタクシも、早起きの習慣を手に入れました。このとき以来ずーっと早寝早起きを行っています。

その後、中堅石油販売会社にて勤務し、その間に、中小企業診断士を取得し、2011年に独立開業、2014年に法人を設立しました。百貨店時代に経験したマーケティング、マーチャンダイジング（品揃え戦略）、プロモーション、企業再生、そして、石油販売会社で経験した中小企業の実体験。これらの経験、さらには、開業後の活動、研究などが、今の仕事のベースになっています。