

戦略Note

「稼ぐ組織」の作り方

～やる気と業績と成長の好循環サイクルを動かすヒント～

IM コンサルタント 代表 平松陽一

■業績のよい組織は何をしているのか？

好業績を挙げ続ける組織とじり貧停滞気味の組織の違いは何か。前者は必ずしもカネ（売上げ・利益）を追い求めて狂奔しているわけでもない。組織も自分も成長している実感があるので、メンバーにはやる気生まれ、そのやる気と行動の結果、業績が上がり、さらに組織も自分も成長するという好循環サイクルが回っているのだ。では、好循環サイクルはどこからテコ入れしていけばいいのか。「業績を上げよう！」「明るくがんばろう！」とスローガンを貼り出すだけでは残念な結果が目に見えている。言われ尽くされているキーワードが「組織活性化」だが、若いメンバーを迎え入れ、研修をやって、飲み会で盛り上げて、場当たり的に終わるリスクは残る。それを確実に機能させるには、論理的な狙いと仕組みの裏付けが必要だ（理屈先行では動けず、とにかく動いてみてから手応えが分かってくるという現実もある）。経営指導・組織コンサルティングを通して、無数の職場を見てきたベテランの著者に「稼ぐ組織」の特徴をベースにした、組織運営のヒントを整理していただいた。（編集部）

CONTENTS

- はじめに 発展し続ける組織と成長しない組織の違い
- ヒント① 内外の変化に応じて組織を変えていく
- ヒント② 成長に合わせて組織を変えていく
- ヒント③ 社内の人間関係に注目し、働きかける
- ヒント④ 「やる気⇒成長⇒成果」の好循環を築く
- ヒント⑤ 数字に敏感な社員を育てる
- ヒント⑥ 人材の棚卸し（スキル管理）をする
- ヒント⑦ 自社だけで育てる限界と突破法
- ヒント⑧ 動かない組織を動かす方法① 余裕を取り入れる
- ヒント⑨ 動かない組織を動かす方法② 仕組みを変えてみる
- ヒント⑩ 動かない組織を動かす方法③ 風土形成を働きかける
- ヒント⑪ やる気を刺激する社内制度① やったことを認める
- ヒント⑫ やる気を刺激する社内制度② 一体感を活かす
- ヒント⑬ 育成方針を整理する

■平松陽一：

玉川大学工学部経営工学科卒業後、組織コンサルティング活動（会社経営研究所）を経て、1983年IMコンサルタント代表。経営コンサルティング、教育研修の企画・運営・講師、講演・セミナー等で活躍中。企業内に入り込んだ直接指導や、同行営業など独自開発のノウハウを駆使したコンサルティングでも高い成果をあげる。近著に『教育研修の効果測定と評価のしかた』『教育研修プラン推進マニュアル』『教育研修ワークシートサンプル』『教育研修スタッフマニュアル』など。

■IMコンサルタント

人材育成計画、営業指導、拠点運用指導、意思決定指導等の実践コンサルテーション、その他各種セミナー・講演等の企画および運営を展開。

●ホームページ：<http://www.imconsultant.co.jp/>

●住所：東京都多摩市豊ヶ丘3-5-2-206 ●TEL：042-373-8952（代表）

