

経営力再構築伴走支援

経営環境の変化は、近年特にその変化の度合いとスピードが高まっており、その変化は不可逆的です。中小企業もこうした環境変化に迅速、柔軟に対応する「自己変革力」の必要性が高まっています。

〈経営環境の変化の例〉

技術革新・DX (デジタル技術等)	人口減少 (市場縮小・人手不足)
SDGs (カーボンニュートラル等)	自然災害 (物理被害、間接被害)
国際情勢流動化 (経済活動への影響)	新型コロナ (消費者の行動・心理変化等)

■ 課題設定の重要性

経営改善における基本的なプロセスは、「経営課題の設定→課題解決策の検討→実行→検証」であり、課題設定を「入口」として課題解決を「出口」とし、入り口の課題設定が非常に重要になります。我々、中小企業支援者にとっては、従来の課題解決型ではなく、今の不確実性の時代は、課題設定型の支援の重要性が増しています。

■ 第三者による伴走支援の重要性

経営を変革させていく上で、経営者は多くの壁に直面します。そこで、それらの壁を乗り越え、自走化に導き、自己変革力の会得を促す第三者による伴走支援の重要性が高まっています。

自己変革への「5つの壁」

① 見えない

企業内部の可視化が出来ておらず、本質的な課題を見極めるための前提条件が整っていない

② 向き合わない

経営者が現実を直視せず、優先課題の適切な設定と課題解決に向けた施策の落とし込みができない

③ 実行できない

組織内外のしがらみや経営者の心理的障壁等を捉えられておらず、課題解決策の実行がされない

④ 付いてこない

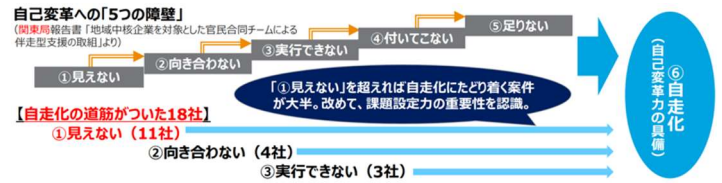
現場の巻き込みが不十分で、現場レベルに即した取組みとなっておらず、誰も当事者意識を持って課題解決に臨まない

⑤ 足りない

課題が明確となり、リソースの確保と意欲の醸成もできたが、課題解決のための知見や経験が足りない

■ 地方経済産業局の伴走支援の成果分析

地方経済産業協による支援終了企業 29 社を分析した結果、支援により自走化の道筋がついた企業が 18 社。



分析の結果、「①見えない」を超えれば自走化にたどり着く案件が大半。改めて、課題設定力の重要性を認識。

■ 経営力再構築伴走支援の三要素

要素1 対話と傾聴

- 経営者の話を傾聴し、経営者の立場に共感する
- その上で、さらに問いかけを発することで、想い、考えを言語化してもらい、経営者の頭の中を整理していく
- 支援者側から提案を行い、一方的にならず、気づきや腹落ち、内発的動機づけを促す

要素2 内発的動機づけを行い、潜在力を引き出す

- 経営力強化のためには、経営者が取り組むべきことに腹落ちし、当事者意識を持って、能動的に行動することが必要。「内発的動機づけ」が適切に行われれば、経営者自身が自立的かつ柔軟に経営を正しい方向に導き、「潜在力」の最大限発揮に繋がる。これが「自己変革力」、「自走化」。
- 経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者や社内チームと一緒に作業を行うことを意識。

要素3 ツールを状況や局面によって使い分ける

- ローカルベンチマーク ● 経営デザインシート 等

■ 「課題設定」から「課題解決」へのアプローチ

経営者にとっての本質的課題を掘り下げる課題設定を重視する一方で、その先の課題解決につなげることも重要です。

■ 経営計画を策定していない

小規模起業白書 2020 によると経営計画を策定し他ことのない企業が小規模企業で 52.5%、中規模企業でも 30.4%という結果となっています。

経営改善を実行するためには、経営計画の策定が極めて重要であり、その前段階の課題設定が欠かせません。弊社では、伴走支援を積極的に行っています。ぜひご相談ください。

【連絡先】

たかしま行政書士事務所：TEL 045-642-5154