

## 「業績報告会」

習慣が変われば 人格が変わる  
人格が変われば 運命が変わる  
(業績)

— 米国の心理学者 ウィリアム・ジェームスの言葉 —

### 明日の話を80%せよ!

#### 10月7日の会議

10月分	
予定	実績
売上 120	

9月分	
予定	実績
売上 100	売上 90

● : ● の割合

過去は こうでした	明日はこうして がんばります
9月は100を目指していましたが、90しかできませんでした	10月は×××の方法を駆使して、120を目指します



## — 「業績報告会」で習慣を変える —

一般的に中小会社における内部の業績報告会は、経理課長、管理課長が毎月成績発表をし、社長がコメントして終了しています。

この場合、ただ受け身に聞いているだけの部門の担当者や責任者の心には、もうひとつ内容が落ちていないという状態が往々にしてあります。

逆に、部門の担当者や責任者が、その部門の状態と数字を直接社長に説明し、社長からの質問を受け答えすることを習慣にすることによって、マネジメントするリーダーに成長します。なおかつ、リーダーとして、明日への話をできることで、発展できる真のリーダーへと成長します。

会社とは、人間の集団です。一人一人が数字の仕組みを理解でき、数字の話ができるようになり、数字が読めるようになってはじめて、会社は一体となった状態になります。社員が成長することによって、会社を成長させ、発展へと導きます。

そのためには、「業績報告会」をレベルの高いものにすることが、大事です。

我が事務所でも、一昨年より、月初に「業績報告会」を幹部で行なっています。資料としては、

- ① 予実対比表
- ② 前年対比表
- ③ 着地予想表
- ④ MP 着地予想表
- ⑤ 経費明細
- ⑥ 部門の目標必達シート

を使っています。

一年行なって、重要なポイントとして「業績報告会実践 10則」を作りました。