

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆経営幹部養成研修 霧研（9月開催） ＝企業・職場の活性化＝ 【役割の分担設計】

1. 役割は稼ぐということから考える

役割分担の設計がきちんと出来、営業・時間のロスをなくし、稼ぐということを考えなければいけません。組織が果たすべき機能を明確にし、機能系統図で組織体の目的から最適な方法手段に展開し、誰が、またどのような機構でそれらをタイミング良く担当するかを分析設計することが基本です。

2. 職位職制はどのように役割を果たさなければいけないかを表している

組織は、戦略・戦術・戦闘が一体になって、はじめて「稼ぐ」ことができます。トップの役割は、方向性を決め、社員の精神的共通基盤（社員の自主性・自発性を引き出しながら、共通の意識を持たせること）をつくることです。経営職は、環境の変化に自社を適応させ、会社の資源を有効に使って、稼げるようにすることです。そのためには目標を設定しなければなりません。管理職、監督職の役割は戦術です。与えられた条件で、与えられた目標を、効率的に達成することです。監督職は目標を達成するために、士気を高めること、一般職・作業職は、実際の売上をつくるのが役割です。自分の組織上の職務を理解し、責任を持って職務を遂行しなければいけません。

◆「経営革新塾」をホーチミンにて開設

ベトナムの若手経営者、経営後継者で10名程の規模で標記塾を開催することになりました。

ベトナム産業界も新時代に入ろうとしています。従来の経営から脱皮し、世界で活躍しなければならない状況になっています。「自然・未開発部分を上手く活かす」という考え方の海外化と「心と技術」をベースにする日本スタイルとで、これからの時代のリーディング企業を目指して行こうということで開催することとなりました。詳細が決まりましたら、お知らせいたします。

◆ベトナム企業からの要望です！

大変意欲的なベトナム企業から、次の様な要望がきております。

① 硫酸ロジウムメッキ液 F-9-100 を取り扱っている 日本企業

※現在ベトナムではメッキの需要が拡大しているため、メッキ関連ビジネス展開にあたりタイアップできる日本企業も探しています。

② 業務用惣菜冷凍食品メーカー部門においてタイアップできる日本企業

※冷凍食品メーカーとして、また烏龍茶の売り上げではベトナムトップの実績がある企業が高級品分野を強化し、世界に市場を広めようとしています。

③ 「三菱DIAMOND F3」を探しています。

サイズ：700×500mm、製造：2002～2005年

◎ご協力いただける方はぜひご連絡ください。

連絡先：株式会社BSO TEL：06-6351-5836

◆判断とは

仕事をするに当たっては、必ず判断が要ります。この判断をどれだけ自分で出来るかが「仕事出来る」か否かの評価基準の重要な要素となります。他人に判断して貰っているときは、作業は出来ても仕事が出来るとは見られません。役割分担が出来るまでは、判断を自分ですると言っても、判断案を作り指示者や権限移譲者に事前に問いかけたり承認を貰ったりすることが必要です。指示者や権限移譲者が判断案を認めないときは、指示者や権限移譲者に別案を貰うのではなく、承認して貰うまで何回でも問いかけ、働き掛ける必要があります。指示者や権限移譲者に別案を貰うことは、作業をするということにしかありません。判断案が承認されないときの要因は二つあります。一つは、判断するのに使う情報が不足しているとき、もう一つは入手した情報から判断案を導くときの思考に間違いがあるときです。前者は、情報収集の仕方に未熟さがあること、後者は思考方法の拙さから来ています。（西山）

詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ

情報てんこもりは、弊社の協働活動（受託事業・企画事業・出版事業）のタイムリーな情報をいち早く多くの方々に知っていただく為に発信しております。（お問い合わせは shienkikaku@bso.co.jp まで）