

daily コラム

2014 年 2 月 7 日(金)

〒810-0001 福岡市中央区天神 2-8-49 ヒューリック福岡ビル 7 階
株式会社かさい会計 TEL 092-771-4421 FAX 092-771-1417
Email info@kasai-grp.co.jp

マネジメント領域

トップが経営の舵取りをするために、常に意識し、注力しなければならない4つの“マネジメント領域”があります。

したがって、それらは社内の管理者・リーダーにとっても必要、欠くべからざる“マネジメント領域”です。

4つの“マネジメント領域”

4つの“マネジメント領域”の概要を説明しますと次の通りです。

1. 環境マネジメント

市場・顧客・法令など、外部環境の変化を的確に捉えて、顧客ご満足を高める自社の戦略、年度経営計画などに関する意思決定により、適切な内部環境を創り出すなど、自社が外部環境に適応するマネジメント

2. モチベーションマネジメント

役員・管理者・社員が戦略目標達成へ向けて高いモチベーションを持って取り組むための方針、施策推進などのマネジメント

3. ルール(統制)マネジメント

業務管理・目標管理・人事労務管理・設備管理・財務管理など社内ルールを構築、適正な統制を図るマネジメント

4. コミュニケーションマネジメント

トップから役員・管理者・社員に至る上

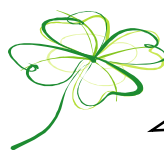
下の意思疎通を図る、部門間の壁を低くし、素早い問題発見、協力的問題解決を図る、“顧客ご満足”を高め、株主・取引先の理解・協力を得る等、多様なコミュニケーションのマネジメント

それらのマネジメントの最終成果は、市場・顧客の支持・売上高・利益の改善となって現われると同時に、人材育成・知的財産の蓄積、企業文化の形成などによる経営の継続的発展に帰結します。

4つの領域をチェック、戦略策定

各“マネジメント領域”とその問題は、例えば販売機能における市場・顧客の変化と自社の対応・自社営業マンのモチベーション・営業情報管理・コミュニケーションの問題等のように、開発・販売・生産・人事・財務等の個々の機能、及び機能間の実態とその問題として存在します。

したがって、4つの“マネジメント領域”の視点から機能上の問題・課題を発見して戦略に組み入れれば、戦略の遂行による業績改善、即経営機能の強化が図れると同時に、結果として4つの“マネジメント領域”が適切にマネジメントされます。



4つのマネジメント
領域を戦略でカバー