

リレーションシップ[®]サイクルの バランスは取れていますか? ①

迫りくる企業継続の危機

このたび連載することになったコオ・マネジメント(株)の窪田です。岡山を中心に人事・財務などを軸とした経営コンサルを行っています。読者にとって経営のバランスを考えるきっかけになればと思っています。

そもそも、経営にバランスは必要なのでしょうか。少し考えてみましょう。「急成長企業が突然倒産した」と言ったニュースを見たことはありませんか。急激な成長は、場合によっては倒産確率も高めます。倒産確率が高まる要因は、人がついていけない。資金が底をついてしまうなどです。事業の成長は、一般的には

素晴らしいことです。しかし、中小企業診断士として多くの経営実態を拝見すると、必ずしも理想であるとは言えないと思います。

最近読んだ「なぜ倒産 23社の破綻に学ぶ失敗の法則 日経トップリーダー編集」には、急成長による倒産パターンが記述されており、一見すると理想の状況でも倒産につながるなど、企業の継続がいかに難しいかが分かります。こうした予兆は、少しずつ現れてきます。例えば、「組織の高齢化が進んでいる」「借入金が増加している」「人員の採用ができていない」などです。

では、今後中小企業はどうなっていくでしょうか。私の推測では、継続できる企業と継続しにくい企業に二分されると思います。技術革新のスピードや労働市場の動向などマクロ環境から見ても、

可能性は高いと思います。では、継続できる中小企業になるには、どうすれば良いか。それ

は、「リレーションシップ[®]サイクル」を機能させることです。リレーションシップ[®]サイクルって何と思われる方もいるかもしれませんが。これは私が考えた造語で、「経営における事業、人事、財務の関係性を意識し、それを連動させてレベルアップすること」を意味しています。

何事においても時間は有限です。事業、人事、財務のつながりを意識し、効果的に成長サイクルを機能させ、企業の継続を獲得してください。



窪田 司氏



窪田 司 地域金融機関にて経営企画、人事を経て中小企業診断士として独立。2017年には中小企業に特化した経営コンサルティング会社のコオ・マネジメント株式会社を設立。

ご感想・ご質問はメールアドレスまで info@co-management.co.jp

広告