



## 社長にしかできない仕事をやる！！

——戦術と戦略によって人・モノ・金を使いこなしていく。

「夢」を現実化させて会社を作ったり、親からの事業を受け継いだりしていくのは良いが、「夢」だけでは経営は成り立っていかない。「夢」と同時にお金も回していかないといけないのである。その両方をうまくやり遂げていくのが経営である。

「夢」を実際の業務に落とし込んで具現化していくのがビジネス（事業）であり、更にはそのビジネス（事業）を通じて確実に利益を出していくことが求められる。しかも一時的に儲けるだけではなく継続的に儲けを出し続けていかなければいけない。それが出来て初めて経営と呼べる水準になっていく。

経営を具体化していく時に必須条件となってくるのが、「戦略」と「戦術」である。

「戦略」と「戦術」については昔から言い古されてきていることであるが、未だにその本質をきちんと理解して実行に移せているところは意外と少ない。

「戦略」とは、その企業の存在価値を考え、3年、5年、10年経過してもその価値が失われなところか、より一層輝きを増していくためには何をどうやっていくかを考えることである。今、売れているものは当然、売れなくなってくる。今、儲かっているものも儲からなくなってくる。取引関係も当然変わってくる。それらを見越して将来の事業の「在り方」を考えていくことが大切である。

「戦術」は、今期の事業計画においての取組み課題を煮詰めていくことや、この夏のお中元商戦に向けての取組み、市場に新たに投入する新製品の販売政策などを企画し実施していく、短期的なビジネス展開を考え、決めていくことである。

「戦略」と「戦術」は似て非なるものである。

「戦略」と「戦術」は似ているようであるが、やるべきことがまったく異なる。このいずれも経営者である社長が考えていかなければいけない。社長自らがやらなければいけない社長のお仕事なのである。

しかしながら、社長自らが社員と一緒に「汗」を流しているケースも多々見られる。少しでも売上を上げるために社員の尻をたたき、社長自らがへとへとになって日々長時間走り回っている。

社員と一緒に「汗」を流していると言え、いかにも良い経営者だと思われがちだが、経営者である社長には社長の仕事があるということを自覚していかなければいけない。

「社長！！あなたは将来会社をどうしたいのでしょうか？」

社長自らが社員と一緒に「汗」を流して頑張っている会社になればなるほど、ビジョン策定や中期経営計画、戦術面での課題設定などが疎かになっている。

日々、社員と共にくたくたになって駆けずり回っていると、「戦略」や「戦術」を考えるような余裕も生まれてこないし、広く世の中のことや、競合他社の動向などに目を配っていく時間的余裕もエネルギーも失われてしまっている。

そんな会社になってしまったら、その会社の将来はもう絶望的である。

経営者である社長の仕事は社員の誰もがやろうとしないし、また出来ない。社長のお仕事だけがポッカリ穴が開いた状態になってしまうのである。

社長は会社の「水先案内人」として、会社をどうしたいのか？どんな方向を目指していくのか？どんな会社に育てていくのか？・・・等々の先々のビジョンを明確にして社員に示していかなければいけない。

それは社長にしかできない社長のお仕事である。

経営の神様と言われた松下幸之助も「社長とは方向指示器付きのお茶酌み業である」と言っているように・・・。



そのためには、社長はもっと効率的に売上をあげていく方策は無いのか？どのように活動して事業を拡大発展させていくのか？等々のビジネスモデルの変革やビジョン策定に向けて、日夜思考を巡らせ続けていかなければいけない。

会社の目指す方向がはっきりしないと社員は困惑するばかりであるだけでなく、力を合わせて頑張っていくことは不可能になってくる。

経営資源である人、モノ、金を効率良く展開し、利益を継続的に出し続けていくためには「戦略」「戦術」を含めてビジョン設計に力を入れていく必要がある。

それは経営者である社長にだけしかできない仕事である。



戦略 	VS	戦術 
競争優位を確立するための大きな作戦である	VS	作戦を実行に移すための手段とその実践である
何をすべきか、何をすべきでないかに言及する	VS	誰が、どのようにそれをすべきかに言及する
ゴールの達成に取り組む	VS	目標の達成に取り組む
中長期的であり、頻繁に変更されることはない	VS	短期的であり、状況変化によって柔軟性をもつ
ビジネスモデルの3つの柱のいずれかに焦点を当てる	VS	ビジネスモデルの9つの要素に焦点を当てる