あなたの会社、負け癖からの脱却図っています～？？

ひろよしくんのみみ
2022 年新春号 №389
http://www.myts.co.jp

～組織を活性化させる方法はこれだ！！ ～

皆さん、明けましておめでとうございます。コロナ、コロナの 2021 年から壬寅（みずのえとら）の 2022 年が始まりました。壬は妊に通じ陽気を下に妊（はら）み、寅は螾（みみず）に通じて春の草木が生じるという意味があります。要するに成長の新しい風が吹くという意味です。

私の願望もありますが、オミクロン株が COVID-19 の最後の変異で、新型コロナウイルスは死滅し、今年の後半には世界の往来が隔離なしに始まると考えていますが皆さんの予想は如何でしょうか？

2022 年トップを飾って登場するのはメガネスーパー。1973 年に前身となる会社を創業し、チェーンオペレーションによる多店舗展開で、量販店として 2007 年には 500 店舗超、年商 400 億円近くまで成長しましたが、SPA 型メガネ店の台頭により安売り戦略の失敗から 2008 年には赤字に転落。その赤字が膨らみメガネスーパーは 2017 年 10 月 27 日付で上場廃止、同年 11 月 1 日メガネスーパーを子会社化したビジョナリーホールディングスが発足し、ジャスダック市場に新規上場しました。

連結経営指標等

項　目	2018 年 4 月期	2019 年 4 月期	2020 年 4 月期	2021 年 4 月期
売上高（千円）	21, 776, 194	26, 485, 617	27, 338, 403	26, 059, 370
経常利益（千円）	587, 794	852, 965	△332, 773	926, 010
純資産額（千円）	1, 382, 169	1, 995, 097	5, 493, 938	5, 885, 023
営業活動によるキャッシュフロー（千円）	973, 569	353, 726	1, 384, 506	2, 726, 243

2020 年を除き売上高、経常利益、営業活動によるキャッシュフローを大きく改善させています。

その要因は、星崎社長の提案で始まった毎月 2 回開催される「アクション会議」。参加を希望する社員全員が即断即決で決めて行く会議です。

星崎社長が感じた事は、メガネスーパー社員の誰もがオーナー一族のトップダウン経営に創意工夫の意欲を失くしていた ⇒ そこでこのアクション会議を提案。

アクション会議の内容＆構成など

メリット	即断即決なので①スピード感があり、②参加者の当事者意識が高まる
参加対象者	社員なら参加可能。但し議論に参加できる人のみ。
参加人数	オンラインを含めて 300 名程度
議案提出	審議案件がある部門が事前に提出。審議時間は約 30 分。内容によっては時間超過ＯＫ
出店の検討	眼鏡の小売りメーカーは沢山ある⇒出店したい店舗のみを審議に掛ける⇒やらない理由を聞いても何のプラスにもならない
階層を意識せずやる気社員を全員参加させる意義	報告会であれば時間の無駄！！各セクションの連携を深める事が出来る。目的の共有、決裁事項の腹落ち度に納得感！！本部と店舗の軋轢解消！！ 自分で決定したという責任感⇒会社からの押し付けではない！！提案事項の足りない部分はワイガヤで補ってくれる。
議事録の作成	議事録の草案は各審議提出者が提案理由⇒審議結果を記載。それを星崎社長が修正して自ら社員に配信。⇒確認も含めて星崎社長が纏める⇒社員は達成しなければならないのでやる気度アップ！！

あなたの会社、負け癖からの脱却図っています～？？