

中小企業の経営者必見

社長が1ヶ月不在でも

事業拡大する方法



社長が常にはがばらないといけないのはなぜ？

1. 内的な理由（心の中の理由）

社長が常にはがばらないといけないと思ってしまう内的な理由は実は心のどこかで「自分が必要とされなくなるのが怖い」と不安になっていることがあります。

自分が会社にとって不要と思われたらどうしよう…



常にはがばってしまう理由は内的なものも多い

不安をなくすために役割を探してしまい、いつも忙しくしている…という方は、思い切って社員に任せてみると案外うまくいく可能性があります。

勇気を出して社員に任せることが第一歩

2. 外的な理由（自分以外の理由）

社長が常にはがばってしまう外的な要因は、右腕となる優秀な社員がいないため社長が忙しくなってしまうからです。社長の右腕がいないため、いつまで経っても忙しいままです。

この件は彼に任せよう

徐々に社員に権限を与えていこう



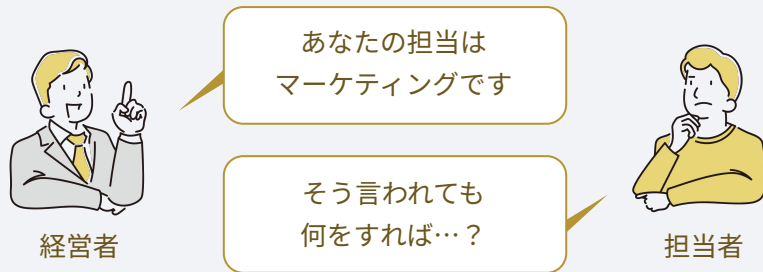
優秀な社員はいるのに、権限がなく何もできないケースも多く見られます。「この人なら任せても大丈夫」という信頼関係を作り制度や仕組みにできれば、社長の仕事はグッと楽になります。

制度や仕組みを構築し、優秀な社員には権限を与えていく

社長が自分でやらないための4ステップ

STEP 1. 言語化

最初のステップは「言語化」です。仕事の中身を明確な言葉にしていきましょう。例えば「マーケティング担当」などの名称では不十分です。担当者は「つまり何をすればいいの？」と困ってしまい、仕事がうまく回りません。



経営者が「仕事を人に任せるとうまくいかない」と悩んでいるのは、何を仕事として任せているのかが曖昧だからです。仕事の中身を言語化するときは、「つまりそれはなんですか？」と突き詰めて言語化すると担当者は仕事がやりやすくなります。

たとえば、マーケティング担当の場合は「広告で告知をして、集めたリストに対してメルマガを配信して、無料説明会に来てくれる人を増やす」のように言語化しましょう。

曖昧な表現	マーケティング担当者
明確な表現	広告で告知をして、リストを集めたリストに対してメルマガを配信して、無料説明会に来てくれる人を増やす

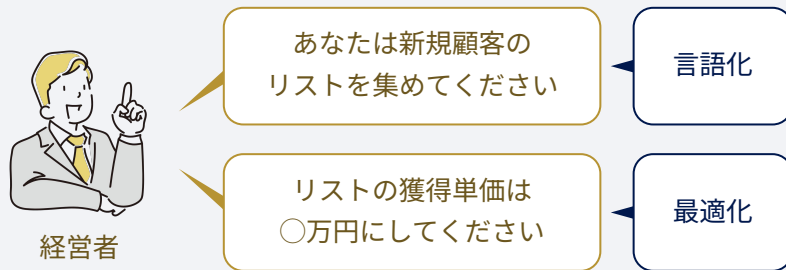
「その仕事は何をどうしているのか？」を言語化することで仕事を部下に任せられるようになります

仕事の指示は「つまりそれは何ですか？」を言語化し担当者がやることをイメージできるようにする

社長が自分でやらないための4ステップ

STEP 2. 最適化

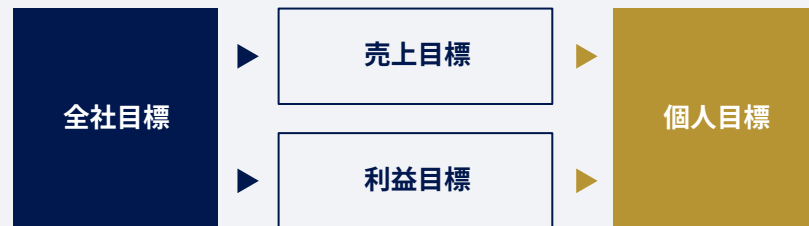
次のステップは「最適化」です。「あなたはこれをやってね」と具体的な仕事を定義したら「この仕事でこの数値を達成してね」と**目指すべき目標を決め、仕事を最適化**しましょう。



集客を部下に任せるとしたら、どれだけの成果を達成してほしいかを具体的に伝えます。例えば、リストの獲得単価が現在3万円だとしたら「1.5万円にしてほしい」という具合です。

最適化を図るために具体的に数字で目標を定める

ただし、このときに無茶な目標を決めるのは部下のモチベーションを下げかねません。会社全体の売上や利益の目標を達成するために、どの程度のパフォーマンスが必要なのか？を逆算します。



会社目標から逆算して**実現可能な範囲で最も高いパフォーマンスが出せる状態に設定する**のが最適化です

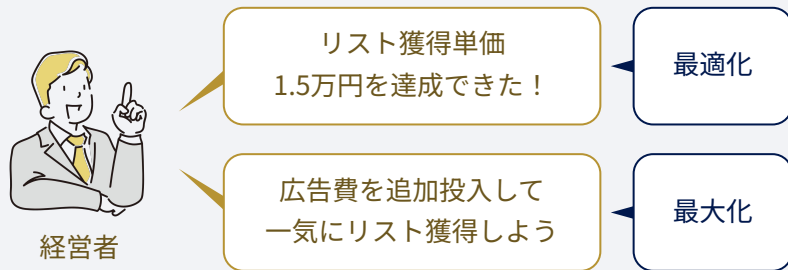
担当者が「頑張れば達成できそうな目標」を設定することが、楽しみながらパフォーマンスを高めてもらうためのコツです。

達成してほしいパフォーマンスを明確にする

社長が自分でやらないための4ステップ

STEP 3. 最大化

3つ目のステップは「最大化」です。理想的なパフォーマンスが出せるようになったら、その数値を維持しながら行けるところまでアクセルを踏んでいきましょう。



STEP2の「最適化」で掲げたパフォーマンスを達成できた時点で最大化に移行します。上記の例では、リスト1件を1.5万円で獲得できるなら、30万円の広告費で20件の獲得が見込めます。

このタイミングで広告費を一気に300万円まで拡大し、今までの10倍の200件獲得しよう！というのが最大化です。

リスト獲得単価が3万円かかるときに300万円の広告費を使ってしまうと、同じ予算でも100件しか獲得できません。

リスト獲得単価	最適化	300万円の 広告費投入
3万円	1.5万円	$300\text{万円} / 1.5\text{万円} = 200\text{リスト}$
3万円	最適化なし	$300\text{万円} / 3\text{万円} = 100\text{リスト}$

成果を最大化しようとするときは、最適化を行った後に実行することが最も大切なポイントです

最適化ができていないのに最大化しようすると、売上が増えても利益が残らなくなってしまうため、注意が必要です。

必ず最適化してから最大化すること

社長が自分でやらないための4ステップ

STEP 4. 組織化

4つ目のステップは「組織化」です。最大化に成功すると業務が増えてきます。月に獲得するリスト数が10件から100件になれば面談の回数も10倍になり、人手が必要です。



経営者

月に獲得できる顧客リストが
10件から100件になってきた！

社員を増やして組織化しよう！
組織の仕事も言語化しておこう！

採用した社員に何をしてほしいのか？を見直して
改めて明確に言語化しておきましょう

最大化ができたなら、その次に組織化を進めていきます。その際は組織にあった仕事の「言語化」を改めて行うのがおすすめです。

ここまでの言語化、最適化、最大化がうまくできていると、社員が増えて組織化してもどんどん事業が拡大できるはずです。

社長が1ヶ月不在にしている間、社員が自走して自動的に売上アップできるようになるでしょう。

STEP
1

言語化

- ・仕事の中身を明確な言葉にする
- ・つまりそれは何か？を突き詰める

STEP
2

最適化

- ・具体的に数字で目標を定める
- ・実現可能なパフォーマンスを設定

STEP
3

最大化

- ・必ず最適化後に実施する

STEP
4

組織化

- ・各部門の役割を明確にする
- ・仕事の言語化を再度実施する



自動化までのステップは1つずつ実施すること

まとめ

0. 社長が「なぜ自動化したいのか？」「なぜできないのか？」を考える

1. 社員と信頼関係を作り、任せたい仕事を言語化する

言語化

2. 任せた仕事で達成してほしい目標を明確にし、最適化する

最適化

3. 高いパフォーマンスを維持しながら、行けるところまで最大化する

最大化

4. 最大化で足りなくなった人材確保のため、採用を増やして組織化する

組織化



5. 社長不在でも自動で売上アップできる組織に！

自動化

成果を上げ続ける組織作りのポイント、それは…

社員の実力が
なかなか上がらない…

成果を上げ続けるための
勝ちパターンを作りたい…



社長である自分が
現場を離れない…

社員を成長させるための
教育はどうすればいいの？

＼ これまで5万人以上が受講し、成果実証済みの ／

そんなあなたは マーケティングの本質 を学んでください！

新規集客・売上アップ・事業拡大に悩む経営者へ

MBAよりも実践的！すぐ使える！と大好評

今、**売上**を伸ばす**経営者**の秘訣
成果に直結する

「三方よし」 マーケティング 特別セミナー

オンライン開催

無料で参加する

参加経営者



後発組から
業界最大手に成長！
SBCメディカルグループ
代表 相川 佳之 氏



社員3名から
売上250億を突破！
武蔵コーポレーション
代表 大谷 義武 氏



コロナ禍でも
80店開店！
GOSSO株式会社
代表 藤田 達 氏



新規集客
200%アップ！
ROSSONERO
代表 横山 宗生 氏