

## 第11分野

# 仕組み化

安定と継続を築く仕掛け

Date :        /        /

Name : \_\_\_\_\_



# 仕 組 み 化

12 Essentials of Management

## 11/12 仕組み化

---

- 1 仕組み化の定義
- 2 なぜ仕組みにするのか？
- 3 仕組み化のゴール
- 4 多くの会社が仕組み化できない意外な理由とは？
- 5 仕組み化の 3ステップ
- 6 仕組みの「5つの要素」
- 7 仕組み化の「仕組み化」
- 8 究極の仕組み

### contents

- **understanding** 「社長不在」の日を、つくっているか？
- **work 1** 現状のチェック
- **work 2** 仕事の仕分け
- **work 3** 仕組み化すべき仕事の分析
- **work 4** 社長の時間を奪っている仕事 TOP3の仕組み化
- **work 5** 社内の仕事の仕組み化
- **work 6** 仕組み化の「仕組み化」
- **参考資料** 会議の効率化
- **参考資料** 企業変革事例ライブラリー「Bukiko」
- **scoring (now)** 仕組み化
- **scoring (later)** 仕組み化
- ビジネスモデルの完成度
- **action sheet** 明日からすべきこと

## 「社長不在」の日を、つくっているか？

仕事出来る経営者は多い。  
しかし、仕事の仕組み化出来る経営者は少ない。

仕組み化は会社の継続性に大きな影響を与える。  
それにもかかわらず「仕組み化」が苦手な経営者は実に多い。

だから、一時的に成功する経営者は50%いるが、  
10年以上成功し続けられる経営者は4%しかいない。

仕組み化に慣れ、取り組んでいくためには、  
まず、仕組み化するという発想に慣れないといけない。

そのためにお勧めなのは、  
強制的に仕組み化の発想を促す方法だ。

「社長不在の日」をつくるのである。

自分がいなくても回るようにするには、どうすればいいのか？  
自分がやらなくても済むには、どうすればいいのか？

この発想を常に持ち、仕組み化をし続けることが、  
経営の継続力を格段にアップさせる。

また、社長不在は自立型組織を促すためにも非常に役に立つ。  
社長不在が社長依存の体質を弱め、社員の自立を促すのだ。



# Thinking Note

1 ミッション

2 商品カンの29cuts

3 ホジクコミュニケーション

4 プランディング

5 集客力

6 見込客フォロー

7 サイレントセールス

8 CLVでマネジメント

9 経理・財務

10 チームビルディング

11 仕組み化

12 投資とリスクマネジメント



# Thinking Note

1 ミッション

2 商品力の29cuts

3 ホリゾンティング

4 プランディング

5 集客力

6 見込客フォロー

7 サイレントセールス

8 CIVでマネジメント

9 経理・財務

10 チームビルディング

11 仕組み化

12 リスコンマネジメント



# Thinking Note

1 ミッション

2 商品カの29cuts

3 ホジクヨニソク

4 フランディング

5 集客力

6 見込客フロー

7 サイレントセールス

8 CLVでマネジメント

9 経理・財務

10 チームビルディング

11 仕組み化

12 投資と  
リスクマネジメント



# Thinking Note

1 ミッション

2 商品力の29cuts

3 ホリゾンティング

4 プランディング

5 集客力

6 見込客フォロー

7 サイレントセールス

8 CIVでマネジメント

9 経理・財務

10 チームビルディング

11 仕組み化

12 リソースマネジメント



# Work 1 現状のチェック

「3年後も生き残っている理由を今日つくる」ことが社長に残される最も重要な仕事。社長がその仕事に専念できているか？現状をチェックしましょう。

## 1 社長が不在でも会社が存続できる期間

年・月・週・日

.....

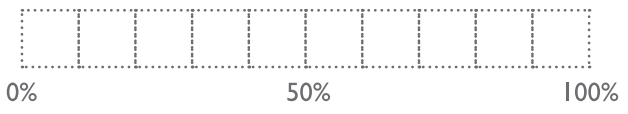
## 2 社長の行動

水を汲みに行っている

井戸を掘っている



## 3 3年後の未来をつくる行動の割合



## 4 社長の仕事内容の割合

「戦略・戦術・実行」どこまでの仕事を「してしまっ」ているか？

戦略的な仕事（未来を描く、目標を決める）

.....

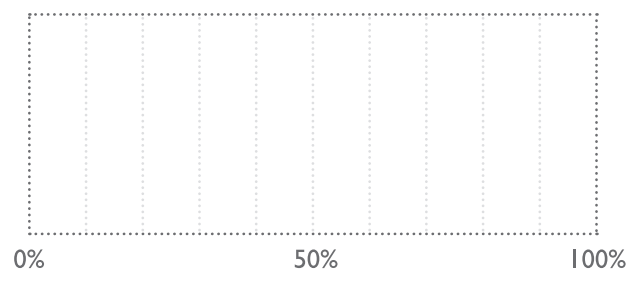
戦術的な仕事（目標への到達方法を描く）

.....

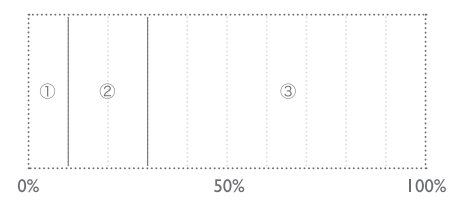
実行的な仕事（手を動かして戦術を実行する）

.....

① 戦略      ② 戦術      ③ 実行



ex. 「戦術」「実行」の割合が高い例





## Work 2 仕事の仕分け

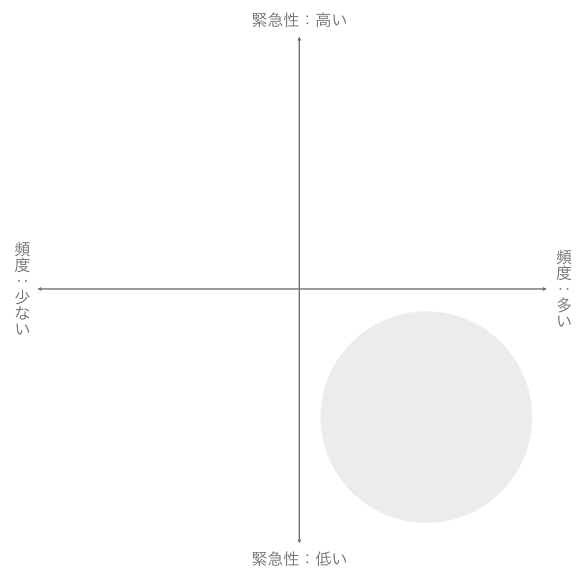
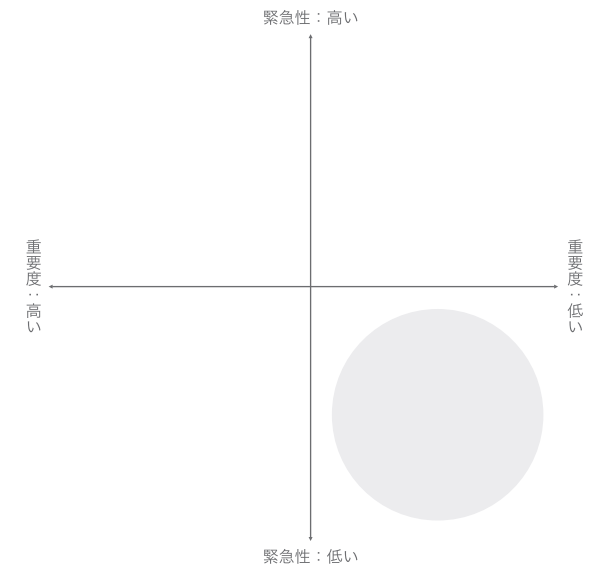
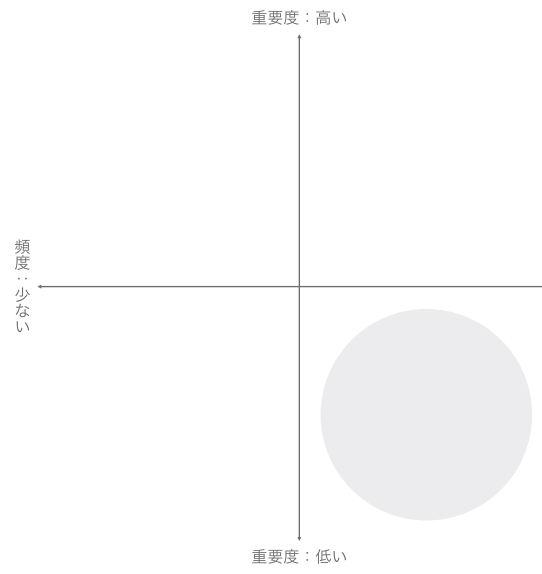
日々の仕事を「属人」（自分じゃないとできない）と「仕組」（自分じゃなくてもできる）に分けてみましょう。

属人	仕組



# Work 3 仕組み化すべき仕事の分析

仕組み化しやすく効果的なのは「重要度が低くて頻度が多い仕事」「緊急性が低くて頻度が多い仕事」「重要度が低くて緊急性も低い仕事」の3つです。「重要度」「頻度」「緊急性」の3要素で、自分の仕事を分類し、仕組み化すべき仕事をリストアップしましょう。



仕組み化すべき仕事のリストアップ

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_
- 4 \_\_\_\_\_
- 5 \_\_\_\_\_
- 6 \_\_\_\_\_
- 7 \_\_\_\_\_

Work 4

# 社長の時間を奪っている仕事 TOP3の仕組み化

「Work 3」の「仕組み化すべき仕事のリストアップ」からTOP3を書き出しましょう。

1		なくす / 任せる / 時短する
2		なくす / 任せる / 時短する
3		なくす / 任せる / 時短する

「任せる」を選んだ仕事について、それぞれの仕組みを考えましょう。

	1	2	3
何を			
だれが			
いつ			
どうやって			
チェックの方法			

「なくす」「時短する」を選んだ仕事について、実現のためアイデアを書き出してみましょう。

## Work 5 社内の仕事の仕組み化

社内の仕事を、次の3つの分類で書き出しましょう。

Memo	Art (属人が価値になる)
	Routine (誰がやっても同じ)
	Pattern (いくつかの選択肢から選ぶ)

仕組み化のアイデアを書き出しましょう。

① なくせないか？ (そもそも発生しないようにできないか？)

--

② 減らせないか？ (外部サービスを活用できないか？)

--

③ 安定化できないか？ (見える化・マニュアル化・標準化できないか？)

--

Memo

--



## Work 6 仕組み化の「仕組み化」

社長不在の日をつくれないうか、考えてみましょう。  
7つの段階に応じて、仕組み化が必要な自身の仕事を書き出しましょう。

7つの段階	仕組み化が必要なこと	どう仕組み化するか
1. 半日/週		
2. 1日/週		
3. 2週間/年		
4. 1週間/月		
5. 1か月/年		
6. 3日/週		
7. ほとんど いない		



## 参考資料

## 会議の効率化

多くの社長の時間を奪っている仕事として「会議」がよく出てきます。会議を効率化するとものすごく時間が生まれます。会議効率化の6つのポイントを挙げるので自社でも取り組めないか考えてみましょう。

## 1. 時間は15分刻みに

## 2. 会議ルールを決める

効率的会議のルール

- (例)
1. スタンディング
  2. PC持ち込み禁止
  3. 否定の禁止
  4. あいまい表現の禁止
  5. 必ず「アクション」を決める（「誰が」「いつまでに」「何をする」のか）

## 3. 会議を設計する

【事前に準備する項目】

- A. 会議テーマの設定
- B. 会議ゴールの設定
- C. 事前資料の共有
- D. 事前に考えて来ることの共有
- E. タイムラインの設計

- (例)
- 9:00～9:10：KPIの確認
  - 9:10～9:15：会議テーマの確認
  - 9:15～9:40：アイデアについてブレスト
  - 9:40～9:50：まとめに入ります
  - 9:50～9:55：「誰が」「いつまでに」「何を」を確定
  - 9:55～10:00：決定事項の確認

## 4. ホワイトボードを活用する

「いま何を話す時間なのか？」を共有するだけでも会議は大幅に効率化する

## 5. タイムキーパーを設置する

## 6. 1時間を超えたら次回に繰り越す



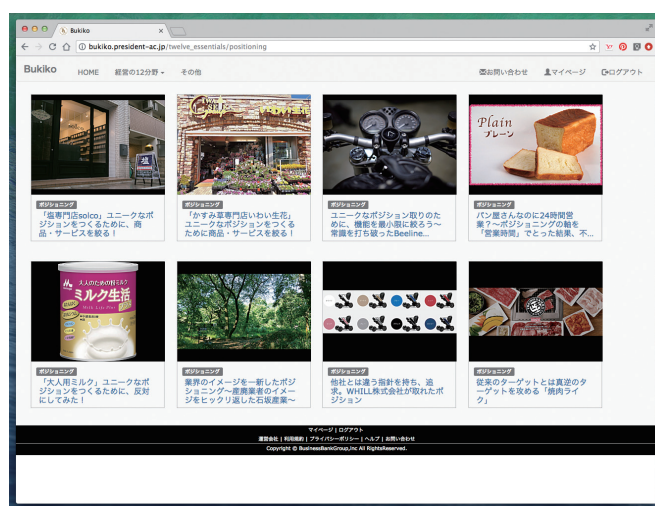
## 参考資料

## 企業変革事例ライブラリー「Bukiko」

【Bukiko】とは、「経営の12分野」の各分野ごと（ミッション・集客力・仕組み化 etc.）に企業変革事例を掲載しているオンラインライブラリーです。各テーマに沿った様々な会社の事例を見ることができますので、ワーク実施の際の参考資料としてご活用ください。

「Bukiko」webサイト ログインページ

<https://bukiko.president-ac.jp/>



本サービスは、「プレジデントアカデミー会員様限定」となる、PCブラウザ上で閲覧できる「企業変革事例」コンテンツです。

ログインには、入会時にご登録いただいたメールアドレスおよび、パスワードが必要となります。ご登録の際にご案内メールをお送りしていますので、詳しくはそちらをご参照ください。



President NOTE

© President Academy Ver. 5.0



## Scoring

## 仕組み化

Now

72時間以内にチェック

年 月 日 ( )

0 25 50 75 100 %

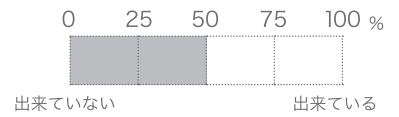


出来ていない

出来ている

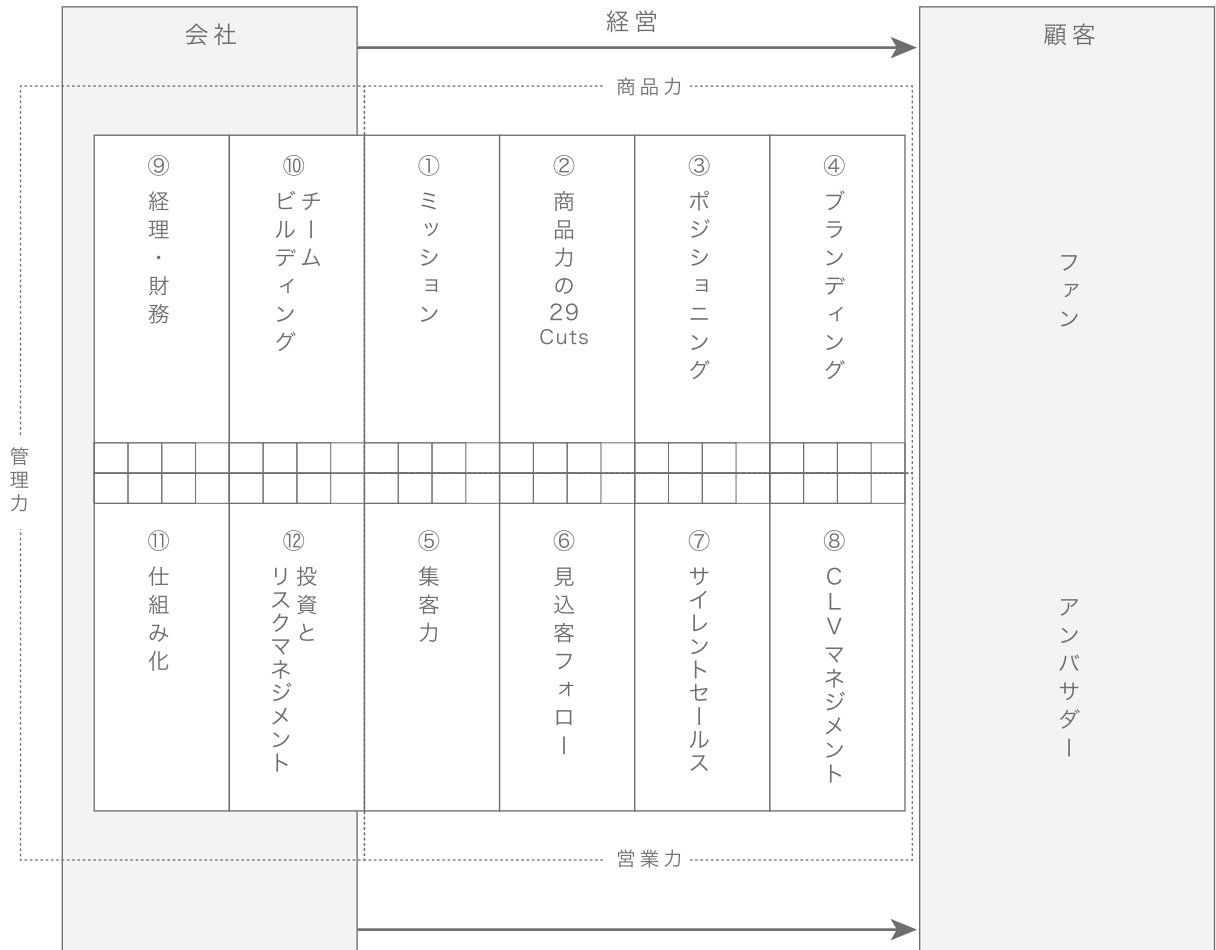
【No. 1101】	錆びついた斧で仕事をしていないか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1102】	経営において重要な要素が「属人化」していないか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1103】	「この社員が辞めたら業務が回らない」という仕事をつくっていないか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1104】	「人は安定していない」ということを覚悟しているか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1105】	仕組みをつくらないまま「人が安定する」ことを望んでいないか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1106】	3年間、社長が不在でも事業は生き残れるか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1107】	水を汲みに行っていないか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1108】	忙しいことに満足していないか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1109】	「重要でない仕事」に時間を奪われていないか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1110】	「自分でなくても良い仕事」をしてしまっていないか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1111】	「5つの要素」を満たす仕組みをつくっているか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1112】	仕組みに「やり始めるキッカケ」と「終了後のチェック」はあるか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1113】	「人は不安定である」前提で仕組みをつくっているか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1114】	つくっただけで活用していない仕組みはないか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1115】	仕組みを確認・改善する習慣はあるか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1116】	「チームメンバーが仕組みを生み出す」仕組みはあるか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1117】	仕組みをつくった人を評価しているか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1118】	社長不在の日をつくっているか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1119】	自社は売れるか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1120】	社長が死んでも事業は生き残れるか?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>TOTAL</b>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>





【No. 1101】	錆びついた斧で仕事をしていないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1102】	経営において重要な要素が「属人化」していないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1103】	「この社員が辞めたら業務が回らない」という仕事をつくっていないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1104】	「人は安定していない」ということを覚悟しているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1105】	仕組みをつくらないまま「人が安定する」ことを望んでいないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1106】	3年間、社長が不在でも事業は生き残れるか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1107】	水を汲みに行っていないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1108】	忙しいことに満足していないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1109】	「重要でない仕事」に時間を奪われていないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1110】	「自分でなくても良い仕事」をしてしまっていないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1111】	「5つの要素」を満たす仕組みをつくっているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1112】	仕組みに「やり始めるキッカケ」と「終了後のチェック」はあるか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1113】	「人は不安定である」前提で仕組みをつくっているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1114】	つくっただけで活用していない仕組みはないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1115】	仕組みを確認・改善する習慣はあるか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1116】	「チームメンバーが仕組みを生み出す」仕組みはあるか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1117】	仕組みをつくった人を評価しているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1118】	社長不在の日をつくっているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1119】	自社は売れるか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1120】	社長が死んでも事業は生き残れるか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>TOTAL</b>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

# ビジネスモデルの完成度



各分野のプレジデントノートを上図のように並べると  
 ビジネスモデルの完成度が可視化されます。



# 「経営の12分野」

## 1 ミッション

- 1 ミッションとは？
- 2 ミッションを持つ会社が成功する理由
- 3 強みの根幹を見つめる
- 4 ミッションのつくり方
- 5 ミッションの伝え方

## 2 商品力の29Cuts

- |                |                  |
|----------------|------------------|
| 1 商品力とは        | 16 ポジショニング       |
| 2 誰の価値？        | 17 「1番化」         |
| 3 商品力を高めるとは？   | 18 自社の強み         |
| 4 商品開発時の注意     | 19 ライバル化         |
| 5 売れる商品をつくれる人  | 20 常識の打破         |
| 6 商品力のゴールは？    | 21 登場人物表         |
| 7 現状のチェック      | 22 「三方よし」の原則     |
| 8 商品力の源泉       | 23 「分かり易さ」という商品力 |
| 9 2つの行動原則      | 24 商品伝達力         |
| 10 欲求5段階説      | 25 商品説明エレベータピッチ  |
| 11 ニーズとウォンツ    | 26 ネーミング戦略       |
| 12 困りごとマラソン    | 27 パッケージ戦略       |
| 13 ビジネスの種4つの法則 | 28 価格設定戦略        |
| 14 商品とカテゴリ     | 29 想いと社会貢献性      |
| 15 2つの価値       |                  |

## 3 ポジショニング

- 1 ポジショニングとは？
- 2 ポジショニングの理由
- 3 ポジショニングの効果
- 4 ケーススタディー
- 5 リ・ポジショニング
- 6 ポジショニングの演習
- 7 自社の実践

## 4 ブランディング

- 1 ブランド力のセルフチェック
- 2 ブランド力の「ある会社」と「ない会社」の違い
- 3 ブランドとは？
- 4 ブランドの核
- 5 ブランディングとは？
- 6 ミュージシャンのビジネスモデル
- 7 ファンづくり (1~8)
- 8 ブランディングに必要な「5つの力」
- 9 最初で最後の手段

## 5 集客力

- 1 集客とは？
- 2 集客の重要性
- 3 集客の仕組み化「集客の基本形3つのステップ」
- 4 明文化
- 5 4つの前提条件
- 6 流通する言葉
- 7 小さな会社の「集客8つのツール」 (1~8)

## 6 見込客フォロー

- 1 見込客フォローの定義
- 2 見込客フォローの重要性
- 3 見込客フォローの仕組み化
- 4 5つのバイブライン
- 5 ポートフォリオ化「SラインとJライン」
- 6 リスト化とタイミング

## 7 サイレントセールス

- 1 セールスの定義
- 2 多くの人が陥る2つの間違い
- 3 最高のセールスとは？
- 4 セールスの8ステップ
- 5 売れない4つの心理的原因
- 6 購買決定のメカニズム
- 7 背中をそっと押す5つの小道具

## 8 CLVマネジメント

- 1 ファン化の定義
- 2 CLVマネジメントとは？
- 3 CLVMの重要性
- 4 CLVを高める3アクション
- 5 CLVMの2つのゴール
- 6 ゴール1「究極の顧客」
- 7 究極の顧客を育てる5ステップ
- 8 ゴール2「究極のリピータービジネス」

## 9 経理・財務

- 1 経理・財務の定義
- 2 社長がするべきこと
- 3 有視界飛行と計器飛行
- 4 財務三表
- 5 7つの計器
- 6 最も大切な計器
- 7 資金調達「8つのルート」

## 10 チームビルディング

- 1 チームをつくる意味
- 2 理想のチーム
- 3 5つの覚悟
- 4 理想のチームの「屋台骨」
- 5 チームの3大要素
- 6 チームを設計する
- 7 最大の障害

## 11 仕組み化

- 1 仕組み化の定義
- 2 なぜ仕組みにするのか？
- 3 仕組み化のゴール
- 4 多くの会社が仕組み化できない意外な理由とは？
- 5 仕組み化の3ステップ
- 6 仕組みの「5つの要素」
- 7 仕組み化の「仕組み化」
- 8 究極の仕組み

## 12 投資とリスクマネジメント

- 1 投資の定義
- 2 投資センスの磨き方
- 3 最も賢い投資
- 4 再投資「4つの選択肢」
- 5 還元という再投資
- 6 リスクマネジメント
- 7 リスクを最小化するための「パッチワーク24」



# 明日からすべきこと

1	
理由	
2	
理由	
3	
理由	
4	
理由	
5	
理由	
6	
理由	
7	
理由	
8	
理由	
9	
理由	
10	
理由	



一時的な成功ではなく  
継続的に成功し  
関わる人たちから  
尊敬され愛されるような会社が  
増えることを願っています。



# PRESIDENT ACADEMY

「経営」と「社長の仕事」が学べる〈社長の学校〉