

地域金融機関への 高橋昌裕からのYELL

Eメール

VOL.
17

前・中期経営計画の「総括」を見て思うこと

振り返ったうえで次に進む

新たな中期経営計画の公表とあわせ、前の中期経営計画の「総括」「振り返り」を公表している地域金融機関は、少なからずあります。

「これまでを振り返ったうえで、次へと進む」というのは、望ましい姿です。もちろん、総括を外部公表せずとも、行（庫）内できちんと振り返りができていれば、なんら問題ありません。

今回は、公表ベースでの「総括」を見て私が思ったことを、題材にします。

知りたいことに答えられているか

…と言いつつ、いきなり話を地域金融機関とは関係のないところに振ります。

ケース1：

Aさん・40歳の男性

最近、お腹まわりが気になり始めたとともに、人間ドックでもC判定の項目がチラホラできたため、1年計画で人生初のダイエットを決断

ケース2：

Bさん・27歳の独身男性。

ここ数年、異性との付き合いなし。

しかし、結婚まではいかずとも、30歳までに異性からモテモテになるよう自分磨きを決意

さて、こんな知人がいたとしましょう。ケース1なら1年後、ケース2なら3年後に、Aさん・Bさんに会ったとき、それぞれどんなことを確認

したいでしょうか？

多くの方は、Aさんには「ダイエットの成果はあったの？（痩せたの?）」、Bさんには「モテるようになった？ 彼女できた?」と聞くはず

です。さて、それに対してAさんの回答が「スポーツクラブの上級会員になって、週1回、1年間、欠かさずに通った」「通勤時には1駅手前で降りて歩くようにした」「食事は腹八分目を心がけた」というものだったとしたら。

またBさんも「スタイリストの友人の力を借りて、着る服や髪型を今風のおしゃれなものにした」「メンズエステにも3回行った」「英語ができた方が魅力的だと思ったので、skype英会話を週1回、続けた」「出会いの場も多い方がいいから、異業種交流会に年10回、合コンも毎月1回は参加した」「昨年からは、学生時代の経験を活かして、週末は副業でテニススクールのインストラクターをやるようになった。そこには同世代の女性も多く通っている」という回答だったとしたら。

“隔靴搔痒”

「多くのことをやったのは立派だけど、一番知りたいのはそういうことではない」

そう思うはずですが、知りたいことの核心に触れられておらず、もどかしさばかりが募る、まさに“隔靴搔痒”の状況と言えます。

計数目標と実施事項の列挙

さて、ここで話を地域金融機関に戻します。

公表された前・中期経営計画の総括を見ると、Aさん・Bさんと同様に思えてなりません。

「長期ビジョン」「目指す姿」を掲げスタートした中期経営計画なので、総括で知りたいのは「長期ビジョン」「目指す姿」への到達状況です。

にもかかわらず、総括で言及されているのは、利益項目など計数目標の達成度と、具体的にやったことの列挙のみ、というケースがほとんどでした。こうしたものを見ると、「全行（庫）を挙げて、本気で長期ビジョンや目指す姿の実現に向けて動いていたのかな」と疑問を抱いてしまいます。この点が、総括を見てもっとも残念に思ったことです。

長期ビジョンを測れるものに

前号（Vol.16 「『理念』『長期ビジョン』がやはり大事」）で、実現可否が測れない目標は推進力・実行力が弱くなりがちなので、長期ビジョンも実現可否を測れるように、と書きました。測れるようにするからこそ、総括で到達状況を確認してみたいのです。

もちろん、長期ビジョンが定量的なもので定められているならともかく、多くは定性的なもののため、測定は容易ではありません。

容易ではありませんが、やりようはあります。私は顧客アンケートでの測定を推奨しています。

たとえば、長期ビジョンが“地域の中小企業に信頼され、最初に選ばれる金融機関になる” というものならば、アンケートで5段階評価をしてもらうことで、到達度が見えます。

- ・御社にとって、当行（庫）は信頼に足る存在になっていますか？
- ・御社にとって、当行（庫）の営業担当者は信頼に足る存在になっていますか？
- ・御社に金融関連のニーズが生じた際、当行（庫）は最初に相談する金融機関でしょうか？
- ・御社の本業に関しニーズが生じた際、当行（庫）は最初に相談する金融機関でしょうか？

アンケートを意味あるものにするための対象者の選定方法・質問の設計方法などのテクニックは必要ですが、適切にアンケートを行うことで、長期ビジョンの到達度は測れます。もちろん、アンケート以外の手法でも構いませんが、せっかく「長期ビジョン」「目指す姿」を掲げるならば、達成度も見えるようにして欲しいところです。

飾りものではない「長期ビジョン」「目指す姿」で全行（庫）をドライブし、地域金融機関をもっとも強く、そんなことを願っています。

以上、高橋昌裕からのYELLでした。

弊社HPで確認いただけます

本ニュースレターは弊社ホームページでPDF版をダウンロードいただけます（<https://braveyell.co.jp/news-letter/>）。また、不定期発行のため「更新のお知らせ」をメールでお受け取りいただくことも可能です。ぜひご利用ください。

【発行・文責】

BRAVEYELL株式会社（ブレイブエール）

代表取締役 高橋 昌裕

住 所：〒104-0061 東京都中央区銀座7-11-3
矢島ビル8階

メール：takahashi@braveyell.co.jp

電 話：03 (3573) 0131

業務内容：

- ・経営コンサルティング
- ・エグゼクティブ・パートナー
- ・研修、ワークショップ、講演

著書：

- ・「ザ・地銀」
- ・「実践！『現場営業力』強化セミナー」
- ・「ゴールベース法人取引」