



Success! Weekly Letter

下半期の明暗を分ける、今週中に着手すべき「3大課題」



3月期決算の会社にとって、9月は上半期が終了し、10月には下半期がスタートする月です。上半期の結果をどう受け止め、残りの半年間で何に取り組むか。今月の動きが今期の業績を決定づけると言っても過言ではない、重要なタイミングです。そこで今号は、今週中に着手しておきたい「3つの重要課題」について解説します。

課題1: 上半期の「計画と実績の乖離」の原因を特定する

第1の課題は、上半期の計画と実績の差が、どこから生じたのかを正確に見極めることです。例えば、会員数が計画を下回っている場合、「入会者数が不足しているのか」「退会者数が想定を超えているのか」で、打つべき手は異なります。また、入会者数の不足が原因なら、リード(見学・体験者数など)自体が少ないのか、コンバージョン(入会率)が低いのか。リードが少なければ、メディア(広告媒体)ごとの反応率までさかのぼって調べる必要があります。原因が曖昧なまま対策を講じても、期待する成果にはつながりません。ボトルネックがどこにあるのかを、数値ベースで洗い出しましょう。

課題2: 下半期に「優先する取り組み」を絞り込む

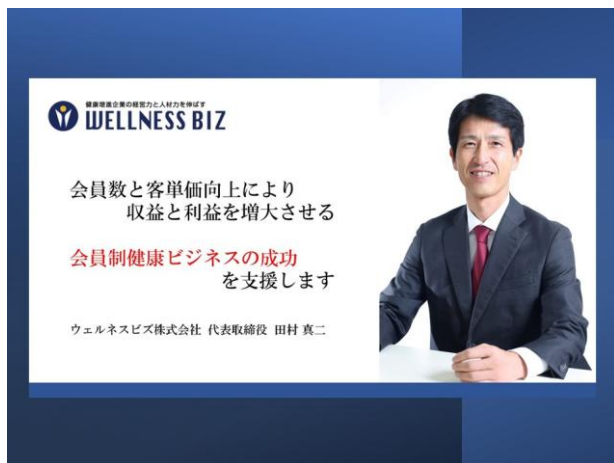
目標は3つに絞り込み、下半期中に成果を出す「緊急かつ重要」なものを2つ、来期以降の成果を見据えた「緊急ではないが重要」なものに1つ取り組むのが理想です。注意すべきは、不調だった施策や前年と同じことを繰り返していないかという点です。上場企業の決算資料を分析する中で、業績不振の企業ほど毎回同じ施策を並べる傾向があります。現状と異なる成果を出すには、新しい施策(サムシングニュー)への挑戦が不可欠です。

課題3: 週・月単位で「コントロール」を仕組み化する

業績が伸びる企業は、幹部を中心に「コントロール(実績を計画に一致させること)」が組織的に機能しています。具体的には、次のサイクルを毎週・毎月回します。①数値と状態についての問題点を発見する→②問題点を発生させた原因を特定する→③改善策・改革案を立案する→④直ちに実行する→⑤①～④を繰り返す。「誰が、何を、いつまでに」行うかを明確にし、進捗状況に応じて翌週・翌月の動きを軌道修正します。未達になりそうな場合も、安易に目標を下げるのではなく、①～⑤の実行スピードを上げてください。そして、成果が出たらアクセルを踏む。この繰り返しが基本です。

【まとめ】下半期・年間の目標達成には、10月の意思決定と行動が重要になります。今月の経営・運営会議を、単なる実績報告から「3つの重要課題を決めて行動する場」へと変えてみませんか。

本日もお読みいただき、ありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



ウェルネスビズ株式会社代表取締役。会員制健康ビジネスコンサルタント。東京都出身。イオンで 22 年間、フィットネスと小売事業の店舗実務・経営・営業・人事・店舗開発・新規事業開発等を経験後、2007 年に独立。19 年にわたり 100 社以上のフィットネス企業を支援。現場経験と経営支援経験および 30 年以上の会員経験を兼ねた数少ない専門コンサルタント。

【支援実績例】「会員数 800 名→2,200 名」「売上4倍超」「退会率改善6%台→1%台」「VIP 会員月額 10～20 万円超導入」等により、売上・利益増大企業が続出。FIA・SPORTEC をはじめ全国で講演・セミナーを多数実施。フィットネス業界経営情報誌『フィットネスビジネス』に最長連載中(110 号以上)。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先:<https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL :<https://www.wellness-biz.jp>

TEL:03-4530-6263

FAX:03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180 号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。