

JOBSCOPE®



利益率の高い会社のリーダーが

やっていること

やらないこと

— 生産性を上げて利益を増やす —

圧倒的な知名度、冴え渡るアイデア、
百発百中の営業やマーケティング…

誰もが欲しがるそんな力がなくても、
一人ひとりが効率よく力を発揮すれば、
ちゃんと利益を増やして、幸せな会社をつくることができます。

ただ、ムリなコスト削減や社員の気合に依存しては
長続きがしません。

利益率の高い会社のリーダーに見習って
生産性を上げるマネジメントを実践しましょう。

こんなお悩み、ありませんか？

- 商品・サービス品質の悪化
- 納期の遅延、ぐだぐだの締切
- ムダな作業、長時間の残業、社員の疲弊
- 古いやり方への固執、変化への拒絶
- コミュニケーション不足、閉鎖的な体質

やらないこと

原因は

経営者にあるかも！

こんなことやっていたら、

今すぐ

STOP!!



1STOP ×

人材の囲い込み

クローズドな関係性

「企業が雇用を守る代わりに、人材を従属させる」のが古い日本的なシステムです。

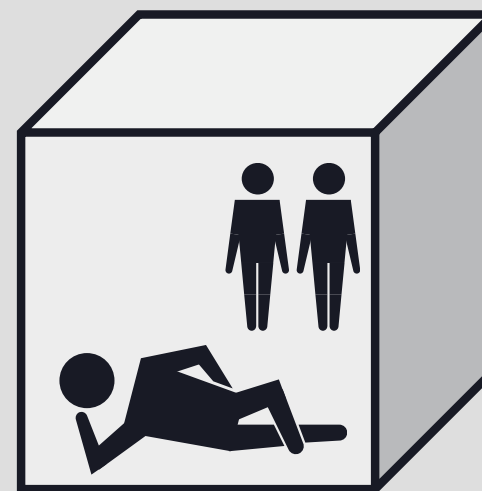
行き過ぎると、組織も人材も現状に安住するようになり、古いやり方を捨てられず、非効率な慣習に気づけません。

利益率が高い組織では、企業と人材がオープンな関係性を築き、互いに緊張感を持って、絶えず人材の役割や業務プロセスを流動させています。

人材が現状に安住

変化を嫌う組織に

古いやり方を抜け出せない



2 STOP ××

お金のモノによる インセンティブ

「モチベーションを与えて生産性を上げよう」という目的なら、はじめはよくても、長続きはしません。

お金やモノは、もらえることが当たり前になり、もらえなくなると不満の種になるからです。賢いリーダーは、内発的（興味や価値観の共有など内から湧き出る）動機づけを提供して、人材が自律的に成長するきっかけをつくり、生産性を上げていきます。



はじめは
喜ぶ



当たり前
になり



ないと
不満の種に

3 STOP ×××

とりあえずデジタル化

お手軽SaaSの導入

「デジタルツールを導入したが、使いこなせていない」そんな声を度々聞きます。

原因は、使い方が難しいことではなく、業務の実態に合っていないことです。効率化のためのデジタル活用は、ツールの良し悪しより、リーダーが業務プロセスを理解する、というアナログ作業のほうがずっと大事です。そのうえで、詳しい人から情報を得て判断しましょう。



業務を
見ていない



-----合っていない-----



生産性の問題は
経営者の行動で
解決する可能性が高いです。

すぐ実践しましょう！

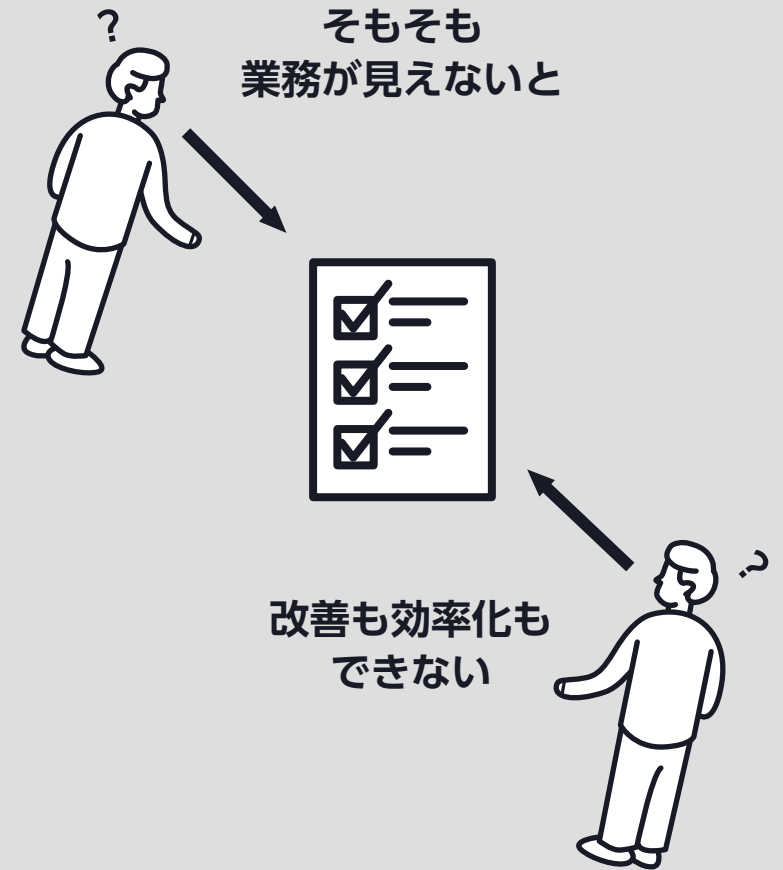


1 TRY ○

徹底的な見える化 暗黙知を形式知に

ほとんどの企業は、組織のタスクやナレッジを、はっきりと見ていません。

暗黙の了解となっているものも含め、すべて文章として書き出してみてください。担当が曖昧で、ムリ・ムラ、生産性低下の原因となるタスクや、放置されている重要度の極めて高いタスクが ほぼ 100%見つかります。それらを見える化することが、効率化の第一歩です。



2 TRY ○○

適材適所から適所適材へ 戦略ありきの組織運用

今いる人材に役割を与えるのが適材適所。

「人ありき」の組織運用は「やりたいけれど人いないからできない」というタスクが頻発し、続けている限りは効率が上がりません。必要な役割をまず決めて、そこに人材を当てるのが適所適材です。「戦略ありき」で、タスクは必ず実行します。急な移行は難しいですが、生産性が高いのは適所適材です。



人に職務を与える
(適材適所)



職務に人をつける
(適所適材)

3 TRY ○○○

挑戦と成長を インセンティブにする

日本ハムの栗山元監督は、大谷翔平選手に二刀流への挑戦を提案し、チームへ入団させることに成功しました。

内発的動機づけの最たるものが「挑戦と成長」です。特に若い世代は、お金などの待遇より、自身の価値観や存在意義を重視すると言われています。内発的動機づけは、社員のパフォーマンスを上げる尽きないエンジンです。



— まとめ —

やること

徹底的な見える化
暗黙知を形式知に

適材適所から適所適材へ
戦略ありきの組織運用

挑戦と成長を
インセンティブにする

やらないこと

人材の囲い込み、
クローズドな関係性

お金やモノによる
インセンティブ

とりあえずデジタル化
お手軽SaaSの導入

短期的には組織の見える化、オープン化で対策可能。
長期的には内発的動機づけが生産性UPのエンジンになる！

無料

業務改革プロセス「JOB Scope Model」 体験版をご利用ください

デフィデ株式会社は、「持てる力を最大化する」企業として、企業の業務改善、新規事業開発をサポートしてきました。さまざまな経営課題を解決するため、リーダーがとるべき行動を体系化した「JOB Scope Model」を開発しました。

ただいま、中小企業（社員数200名以下）限定で「JOB Scope Model」の体験版を無料で提供しています。まずは、専任のコーディネーターが経営者様を「取材」し、経営課題を発見。その結果に基づき、事情を反映した課題解決のメソッドを、カスタマイズされた書面とともにご提案します。以下のようなお悩みをお持ちの方は、ぜひお気軽にお申込みください。

- 社員のパフォーマンスが低い、生産性が上がらない
- 指示に従わない社員、自分から動かない社員
- ご自身の経営者としての経験、スキルに不安がある
- 内向きな組織文化、旧態依然としたやり方を変えたい
- 中間管理職がうまく機能していない

まずはあなたの課題を「取材」させてください

1



お申込み
簡単1分入力！

2



取材・ヒアリング
30～60分間で課題を発見

3



オリジナル提案
20～60分間で
行動の方針がわかる

課題の内容により対面、
または書面にて実施

＼ お気軽にお申込みください！ ／

CLICK

今すぐ組織の課題を解決する

お問い合わせは、以下までお願い申し上げます。

JOBSCOPE[®]

デフィデ株式会社 東京オフィス
CX ストラテジーユニット営業企画部
<https://offers.jobscope.ai/contact>
TEL.03-6551-2924