

# ヤマサキ 経営計画を発表

## 第2創業期を飛躍の年に



ヤマサキは4月にオリエンタルホテル広島で、社員約80人を対象に第38期経営計画を発表した。

今年11月に創業40周年を迎え、節目となる今期を第二創業期と位置づけている。発表会は三部構成で進行的な。

第一部では冒頭、山崎宏忠社長が経営方針を述べ、今後3年間で売り上げ50億円突破を目標に掲げていることなどを報告した(別項)。その後山崎淳子常務が今年を飛躍の1年として、社員一人ひとりがリーダーシップを持って業務に取り組む意識改革の重要性を呼びかけた。

その後、研究開発部門、製造部門、営業部門、カスタマーサービスセンター部

門、マーケティング部門、管理部門の合計6部門から、前期の成果に加えて、業務効率化や収益増のため今期いかに取り組むかなど目標が発表された。

第二部では、各社員が今期の目標をスピーチし、「社員一人ひとりが主役」という企業方針を表す形で進行的な。

第三部では懇親会を行った。全体を通して全社員参加型の発表会で、各自が成長目標を掲げ前進する節目となった。

### 売上高50億円突破を目標に

#### 山崎宏忠社長の挨拶

38期はチャレンジ精神を發揮し、売上高は40億円の大台に乗せ、さらに勢いを付けて50億円の壁を突破しよう。そのためには今期、

全社員のエネルギーが必要となる。

平成22年は第二創業期である。社長唯一のプライドは事業家としてのプライドであり、そのバロメーターが自分自身が決めた50億円の売り上げ達成である。

売上高30億円までは、私の会社、マイカンパニーであっても良かった。しかし、50億円の売り上げ達成のためには、アワーカンパニーへと移行しなければならぬ。

アワーカンパニーへの移行とは、「社長はビジョンと戦略の演出家、プロデューサーであって、あくまでも社員が主役であり、個性と能力を發揮する組織となること」である。

成功のシナリオは、中期経営計画の柱だ。仮説の検証の繰り返し、内部体制の再構築、外部ブレイクの有効活用が必要となる。また、各部門長が部門経営者となり、部門内目標達成の仕事を作りあげていかなければならない。

第38期はこうした新しい仕組みを作り出し、業績の一層の向上を図るためのチャレンジの1年としたい。