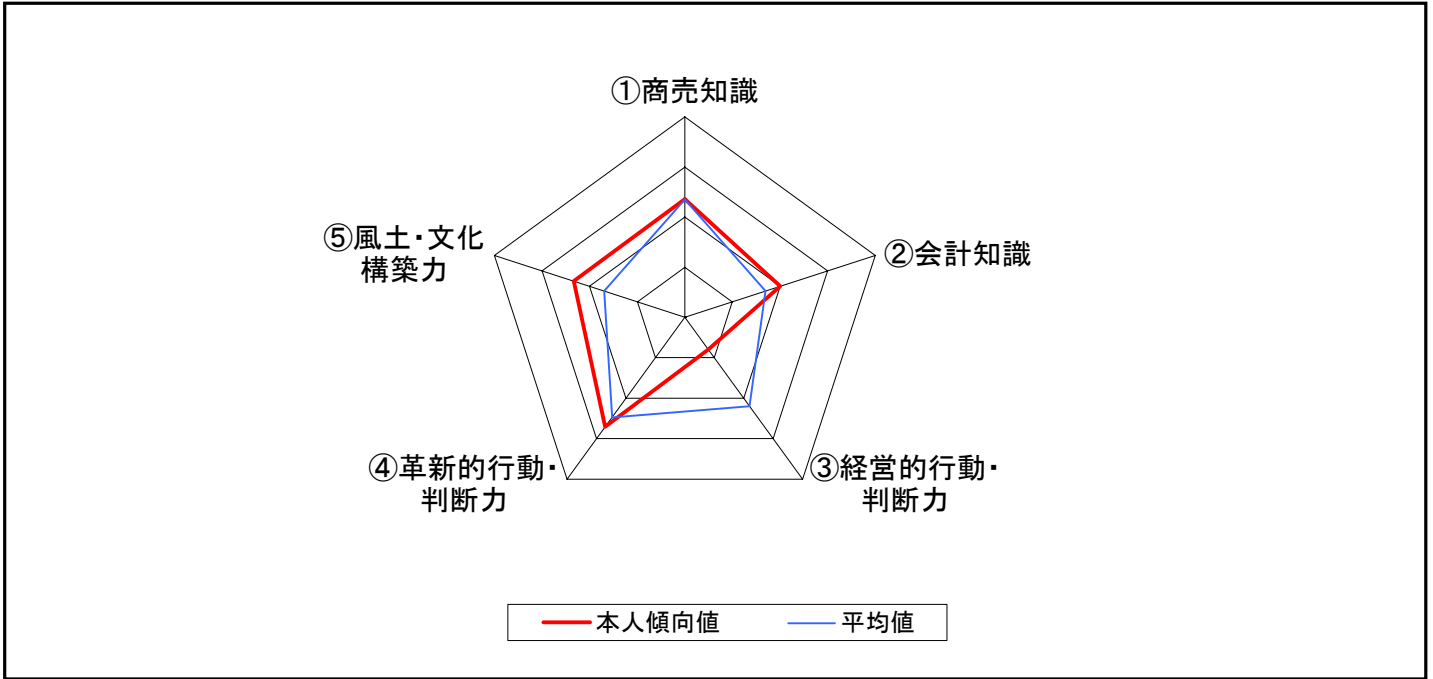


SAMPLE

受診日	会社名	部署名	氏名

【ファンクショナル】
ディレクター(事業家)



能力項目解説

商売知識
商売とは「物を買って、作って、売り、現金化すること」であり、この一連の行為の中で「どこで利益を獲得するか」を常にその環境に応じた判断のもとに実施できる能力が必要である。

② 会計知識
経理・財務は専門家が必要な知識ではなく、事業家ならば一般的な会計の知識が必要である。

経営的行動・判断力
経営者の立場とは自部門の部分最適ではなく、会社全体の最適を常に考えることが必要である。

注) 経営的行動・判断力が高いということは・・・
経営調査をするにあたって求められる「経営者の立場」で物事を考える意識が高いということです。
逆にこの項目が低い結果となった場合、スペシャリストの観点に立った行動・判断をしているということであり、低い＝悪いということではありません。

革新的行動・判断力
一度止まったら人間は変わることが難しくなる。常に「変える」「変わる」「白紙で考える」姿勢が必要である。また、質の良いことはあたりまえ、「早い」「速い」ことで勝負するスピード感を養い、常に実行しなければならない。

風土・文化構築力
暗く、一方的、圧力的では良いチーム作りは到底できない。

<p>商売知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営の実態や、企業の不具合(真の病気)の要因を把握するためはまだ力不足 ・上司や部下への説得力が弱い ・因果関係の把握が弱く、経営幹部としての適性はやや劣る ・自社の真の強み、弱みが把握しきれない可能性がある 	<p>革新的行動・判断力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施から定着までの手順をある程度理解している ・現状把握からテーマ引出しまでの重要性は理解しているが、各段階ごとのポイントについてはまだ勉強が必要といえる ・行動科学に関する理解をもっと深める必要がある ・革新、改善の基本はある程度身につけているが、幹部職としてはもう少し勉強が必要
<p>会計知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営全体の現状および基本条件を把握する力が弱い ・部分最適/全体不最適でも気がつかず自己満足で終わる傾向がある ・現状では経営のバランスが見えてないといえる ・知識習得が早期に必要 	<p>風土・文化構築力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・所属員のモチベーションは低くはないが意見を言いやすい組織であるとはいえない ・所属部署のトップの事業家レベルはそれほど高くないといえる ・民主的な風土の組織とまではいえませんが、ある程度の生産性は期待できる組織である
<p>経営的行動・判断力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営幹部よりも特定分野を深く突っ込むスペシャリストに向いている ・特定の管理技術に優れており、その分野におけるスペシャリストが多い ・長期間このスタイルを取りつづけた人に経営幹部として成長を要求することはかなり難しい 	