

目次／連月カレンダー／偉人のことば … 1

学校法人における事業計画策定のカンドコロ … 2
第6回 PDCAサイクルを回す

2020年度学校経営セミナーをふいかえて … 3

School Management Review … 4
経営を左右する「言葉の力」

2021年2月吉日

No.66

2021年2月

月	火	水	木	金	土	日
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

2021年3月

月	火	水	木	金	土	日
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				



偉人のことば

元気があれば、何でもできる

(アントニオ猪木)

今年度最後の情報誌巻頭ページは私の大好きな言葉で飾ることにしましょう。
アントニオ猪木さんにはたくさんの名言がありますが、その中でも珠玉と言えるのがこのひとことではないでしょうか。

コロナ禍に見舞われて1年が過ぎ、日常に強いられる制約の数々はやがて「新しい生活様式」として、例外から原則へと姿を変えてきました。
ただ、人の欲求はそんなに簡単に変えられません。
行動を変えねばならないことへの鬱憤やストレスは知らぬうちにたまってきているのかもしれない。

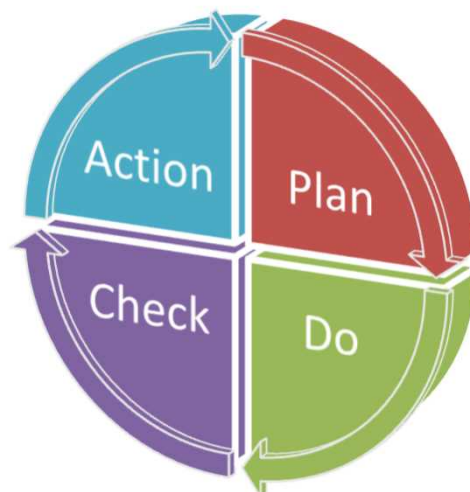
どんな時代にあっても、まず一番に大切にしたいのは「元気」。
「元気」を定義することは結構難しい気もしますが、私の感覚では、「平穏」や「健康」に笑顔や活力が加わったものが「元気」です。
こんな時期だからこそ、自身の元気の素を見つけないといけないものですね。

元気があれば、何でもできる。元気が一番。
あなたも私も、そしてすべての人が、元気に暮らせることを願っています。

第6回 PDCAサイクルを回す

事業計画を策定したら、あとは実行するのみ、です。学校現場は日常が繁忙であり、どうしても事業計画に対する意識が薄れがちですので、目標達成のための行動を促すにはそれなりの仕掛けが必要です。

まず1つ目に「進捗確認」です。どこまで進んでいますか、と問いかけることは、最も簡単でコストのかからない進捗管理です。貴校園ではいくつかの会議が定期実施されていると思いますので、それらの会議中で、計画された事柄がその時点でどこまで進んでいるのか、予定と比べて早いのか遅いのか、その原因は何なのかといったことを確認することで、目標や計画に対する意識は自然と高まります。進捗報告書を文書で提出させるという方法もありますが、煩雑なわりに成果はそれほど高くないのが通例です。口頭であれば1つの目標行動に対して1分もあれば確認ができます。できれば毎週、少なくとも毎月1回くらいは、進捗の確認をしてみてください。



そして2つめに「軌道修正」です。一度計画を作ったらそのまま1年間走らないといけない、というのは大きな間違いです。計画がとん挫していたり、あるいは進捗が芳しくなかったりするときには何かしらの課題があるはずです。その課題を組織内で共有し、方法を改めて検討したり、場合によっては新たな目標設定をしたりするのもよいでしょう。目標があるからこそ、軌道修正もあるのです。行動計画を担当者に任せきりにするのではなく、課題を共有することで、その中で新たな知恵が生まれ、課題は解決に向かうはずです。このようなことを繰り返す中で、組織全体に一体感も生まれてくることでしょう。

最後に、「できたことを褒める」ことを重視しましょう。「できなかった」ことに焦点を当てすぎて、反省しているうちに目標達成行動が嫌になってしまう方もきっといらっしゃると思います。ですが、目標に向かって行動したことで、わずかではあっても前進したり改善したりしたことがあるはずです。目標を設定することや、目標に向かって行動することにマイナスイメージを持たないようにするためにも、できなかったことではなく、できたことにフォーカスしてそれを褒めることが何より大切です。これは特に上位職者の皆さんに意識していただきたいと思います。

せっかく作った事業計画ですから、その進捗を図ることは経営上、とても重要な意味を持ちます。上に記載した管理法、すなわち「進捗確認」「軌道修正」「できたことを褒める」の3つはどれも小さい労力やコストで済み、かつ大きな効果が期待できるものです。貴校園の事業計画を実行する段階においてはぜひとも実施して頂きたいと思います。

以上で本年度の連載は完結となります。私立学校法において「事業計画」の位置づけが高まったこともあり、新年度からはますます「計画経営」への意識と行動が求められるところかと存じます。本年度の本紙連載が、貴校園の事業計画策定の一助となることを願ってやみません。

ちなみに弊社では学校経営の基軸を「事業計画」に置いています。厳しい経営環境と不透明な時代背景の中で、安定した学校経営を続けていくには計画性が不可欠です。形式的な存在にとどまらない、魂のこもった事業計画の策定は貴校園の組織の一枚岩化にもきっとつながることでしょう。

2020年度学校経営セミナーをふりかえって

コロナ禍により、多大な影響を受けた2020年。例年開催している弊社主催「学校経営セミナー」も瀬戸際での判断を迫られました。幸いなことに、開催を予定していた7月と10月は感染拡大がかなり抑制された時期となり、無事会場開催にこぎつけました。予想を上回る数のお申込とご参加をいただきましたことに改めて感謝しつつ、内容をふりかえります。



私学職員が知っておきたい法律と会計の知識

～マルチタスクを実現して
よりよい働き方を目指すためのセミナー～

【開催日時】2020年7月16日(木)13:00～17:00

【講師】えにし大阪法律事務所 代表 津田裕行氏
ワイズコンサルティング 代表 吉田俊也

本年度の学校経営セミナーはいずれも「会計」と「法律」をテーマに据え実施。7月開催の本セミナーは直接のご担当者ではない方、つまり私学に勤めるすべての方に知っておいていただきたい基本的な内容を中心に構成しました。

第1部は「学校法人会計の基礎を知り活用する」。私学の決算書の読み方について、実例をご覧いただきながら解説させていただきました。途中、実際に経営指標の計算もしていただき、いわゆる「経営分析」「財務分析」がそれほどハードルの高いことではないことをご体感いただきました。

第2部は「私学を支え、守る。法律の深い話」。私学を取り巻く法律には様々なものがありますが、その全体像を示しながら、組織内外の法律関係について講師の津田先生お得意の小ネタを交えて説明していただきました。学校で起こった事案の重要判例にも目を通し、法律に対する意識を持つことの重要性を再認識いたしました。

【当日アンケートより】

- ・会計報告の見方が少しわかって、読んでみようという気になれたのが大きかった。
- ・理事、評議員会に関する説明が興味深かった。
- ・お話がとても分かりやすかった。



理事・監事が知っておくべき私学ガバナンスとは

～私学法改正を踏まえ、これからの私学経営を
法務と財務から考えるセミナー～

【開催日時】2020年10月22日(木)13:00～17:30

【講師】えにし大阪法律事務所 代表 津田裕行氏
ワイズコンサルティング 代表 吉田俊也

10月開催の本セミナーは前回とは異なり、私学の理事・監事各位向けの内容とさせていただきました。

第1部が法務。津田先生にご担当いただきましたが、主催者ながら驚いたのが、資料の充実度。私学法の改正を総ざらえし、私学の機関設計、特に評議員会や非常勤役員のあり方についても言及されるなど、これで1冊の書籍になるのではないか、と思わされるほどの内容でした。

第2部は吉田が財務を担当。学校法人会計の技術的なことは最小限に抑えて、決算を読む際のポイントをギュッと一掴み。そして、コロナ禍によりにわかに重要性が高まっている資金管理の考え方、さらには中長期資金計画策定の留意点や着眼点をお伝えしました。

セミナー終了後には多くの受講者さんから質問を含めお声を掛けていただき、今回のセミナーにご満足いただけたことが感じ取れました。

【当日アンケートより】

- ・重要なポイントを的確にお伝えいただき、大変参考になりました。
- ・説明がわかりやすかった。
- ・第一部では今後の私学法改正の動き、方向性について認識することができた。第二部では資金計画の重要性、とりわけ資金の4区分の色分けをする必要性を強く意識した。



経営を左右する「言葉の力」

いちいち言わなくても分かってほしいなあ…などと思ってしまうことはありませんか？日ごろの関係性に甘えて、ついつい相手の「付度」を期待してしまう職場も決して少なくないのかもしれませんが。先日の日経新聞にはその甘えに気付かされる記事が掲載されていました。

企業はベテランと若手社員のコミュニケーションの難しさに直面している。団塊世代の大量退職に伴う技術継承は喫緊の課題で、進まない原因の一つに「言葉の力」の不足が挙げられる。十分にマニュアル化されず引き継ぎ書もないまま、属人的な業務分担に依存している職場も少なくない。管理部門の事務作業も同様だ。部下に物事が浸透しないのは、上司の説明が下手だからだ。

管理職の皆様にとってはかなり辛辣な記事のスタートですが、怒らないでくださいね。「伝わらない」ことの原因は「伝える側」にある、と考えるのがコミュニケーション学の基本だと聞いたことがあります。伝える側に立つのは上司だけではありません。誰しも、何かを伝えるときに留意すべき心得がそこにはありそうです。

私がコロナ禍で気付かされたことのひとつに、これまでいかに「言葉以外」に頼ったコミュニケーションをしようとしていたのだろうか、という点が挙げられます。場の雰囲気や表情、しぐさなどで何となく感じるものに頼りすぎるあまり、オンラインに切り替わった時にそれらをつかめず、かといって何を言っているのかもわからず、妙な不安や苛立ちを感じるがありました。

「言葉にすること」を重視する英語とは対照的に、日本は言葉で明確に説明する意識が希薄で、「行間を読んで」相手の気持ちを量る傾向がある。しかし、価値観が多様化した社会では、体系的に整理されたわかりやすい言葉でなければ物事は伝わらない。暗黙の理解や自助努力を促すだけで言葉によって表現できなければ、部下の腹に落ちた理解を得られず、リーダーの責務を果たせない。

おっしゃる通り、と納得しました。いくらこちらが伝えたつもりになっていても、相手の腑に落ちなければ伝えていないのと同じこと。ちゃんと伝わるまで伝えることが、伝える側の責務なのでしょうね。

この記事には、「誰に何を尋ねられても的確に答えられることは、リスク対応の場面でも重要な役割を果たす」とも書かれていました。確かに、曖昧な言葉づかいではいざという時の動きがどうしても鈍くなってしまうものかもしれません。学校はリスクへの対応が特に重要な職場でもあります。心しておかねばなりませんね。

経営課題は何かと問われた時、少子化や競争激化など目の前に見える事柄を捉えてしまいそうになりますが、「リーダーの言葉の力の鍛錬」もまた重要な経営課題でしょう。貴校園では言葉の力を鍛えておられますか？この機会にぜひ見直してみたいですね。



(弊社ブログ「寝ても覚めても学校のこと。」より2020年12月11日付記事を改編し掲載)

学校経営のコンサルティングサービス

事業計画

「なりたい学校になる」
ための取組を支援します。

研修・人事制度

「一枚岩の組織に成長する」
ための取組を支援します。

財務・会計

「学校財産を有効活用する」
ための取組を支援します。



未来へつなぐ、夢がある。
株式会社ワイズコンサルティング／ワイズ税理士・診断士事務所

TEL (06) 6484-7513 FAX (06) 6484-7518 E-mail: info@ysmc.co.jp
URL: [https://www.ysmc.co.jp\(会社\)](https://www.ysmc.co.jp(会社)) [https://www.ystax.jp\(事務所\)](https://www.ystax.jp(事務所))
Facebookページ: <https://www.facebook.com/ysconsult>

