

小野修一の経営お役立ちコラム 第9回

●ベンチマーキングの勧め

ベンチマーキングとは、同じカテゴリの事業を行っていて、同じような規模で、事業で成功している企業（ベストプラクティス企業）の事業への取組み方や業務プロセスなどを調査し、自社の事業運営の参考にする経営手法です。

他の事業者の事業運営の調査ですので、やり方を間違えると産業スパイともいわれかねないので、十分な注意が必要です。本格的なベンチマーキングの手法はありますが、簡単にできて効果的な方法は、成功している事業者のお客になることです。例えば、ラーメン屋を営んでいるのであれば、人気のラーメン屋にお客になって食べに行くのです。小売業を営んでいるのであれば、同じ品物を売っていて売れている小売店に買物に行くのです。同じ商売をやっているのですから、お客になってみれば、成功している秘訣やポイントが分かるはずです。

そして、さらに踏み込んだ事業運営について知りたいのであれば、頭を下げて教を乞うことです。誠実にお願いすれば、すべては無理でも、ヒントになることが教えてもらえるものです。

もう1つ気をつけるべきことがあります。ベンチマーキングは成功企業の真似をすることではありません。成功企業のやり方を参考にして、それに自社の特徴を生かして、付加価値を高める経営努力をすることです。真似は決して成功にはつながりません。

売上・利益が出ないと自分だけで悩んでいないで、業界やさらに幅広く視野を広げてみるのが重要です。ベンチマーキングをお勧めします。